

教育部高等学校心理学教学指导委员会推荐教材

## 心理学导读系列

【美】Elliot Aronson, Timothy D. Wilson, Robin M. Akert 著

侯玉波 等译

# 社会心理学

(第五版·中文第二版)

Social Psychology (FIFTH EDITION)



中国轻工业出版社

这是一本值得永远珍藏的好书。

与其他《社会心理学》教材相比，作者阿伦森的语言和叙述风格使我们学习社会心理学成为一种享受。目前，这本书已经被美国哈佛大学、耶鲁大学等700多所高校所采用。相信，她将成为一本“畅销书式的教科书”。

乐国安（乐国安）

中国心理学会副理事长  
中国社会心理学会副理事长  
南开大学社会心理学系主任

进入一门学科的最好办法是读好书。

好书必是行家力作。

非行家不能出好书；虽是行家，但不是力作，也很难是好书。

以阿伦森为主的编写组在社会心理学方面是行家，他们的《社会心理学》出到第五版，则称得上是力作，故是好书。

读一本好书，胜过读一批扰乱视听的混世著作。



（金盛华）

中国心理学会社会心理学专业委员会主任  
北京市社会心理学会理事长  
北京师范大学心理学院教授、博士生导师

生活在转型社会中的我们有许许多多的困惑，我们不仅有迷失自我的可能，而且因为对社会的错误理解，我们也可能成为时代的弃儿。相信通过阅读阿伦森的《社会心理学》，你能够找到自己，理解他人以及社会的影响。

侯玉波（侯玉波）

北京大学心理学系副教授

教育部高等学校心理学教学指导委员会推荐教材

ISBN 7-5019-5639-1



9 787501 956395 >

万千  
心理

上架建议：心理科学

ISBN 7-5019-5639-1/B · 107

定价：58.00元

本书作者都是美国杰出的社会心理学家，第一作者Elliot Aronson教授是美国心理学会（APA）成立110多年来唯一包揽杰出写作奖、教学奖和研究奖这三个主要奖项的心理学家。

本书凝聚了作者们多年教学经验和研究成果，内容全面完整、系统连贯，涵盖了社会心理学的基本问题和研究方法，以及个体对社会和自我的认识、个体态度和从众行为、团体过程和人际沟通、亲社会行为和攻击行为等社会心理与行为特征，反映了在健康、环境、法律等领域中社会心理学的应用价值。

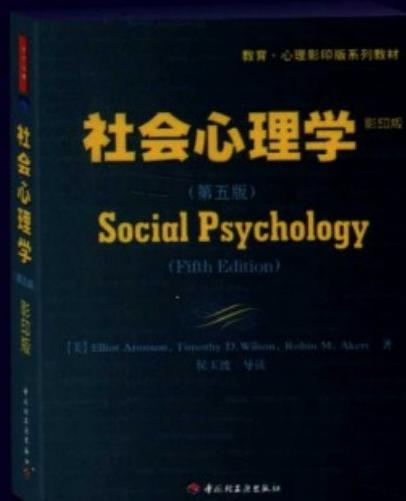
本书的特点在于详尽描述了社会心理学的经典研究和当代前沿进展，从解决现实问题的角度出发开展研究，从人们身边发生的故事中阐发深奥的理论。阅读本书，读者既能领略社会心理学丰富的研究内涵，又能更深入地理解人生和社会。



经典教材英文影印版：

社会心理学

*Social Psychology* (Fifth Edition)



装帧设计 /

心理学导读系列

**Social Psychology** (Fifth Edition)

# 社会心理学

(第五版·中文第二版)

Elliot Aronson

【美】Timothy D. Wilson 著

Robin M. Akert

侯玉波 等译

中国轻工业出版社



### 图书在版编目(CIP)数据

社会心理学：第5版 / (美)阿伦森 (Aronson, E.) 等著；侯玉波等译。—2版。—北京：中国轻工业出版社，2007.1  
(心理学导读系列)  
ISBN 7-5019-5639-1

I . 社 ... II . ①阿 ... ②侯 ... III . 社会心理学－高等  
学校－教材 IV . C912.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第114488号

### 版权声明

Authorized translation from the English language edition, entitled *SOCIAL PSYCHOLOGY*, 5th edition, ISBN: 0131786865, by ARONSON, ELLIOT; WILSON, TIMOTHY D.; AKERT, ROBIN M., published by Pearson Education, Inc., publishing as Prentice Hall, Copyright © 2005

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from Pearson Education, Inc.

Simplified Chinese language edition published by China Light Industry Press, Copyright © 2006.

本书由培生教育出版集团授权中国轻工业出版社出版中文简体字版。

未经培生教育出版集团的书面授权，任何人不得以任何形式复制和传播本书的任何内容。

总策划：石 铁

策划编辑：李 峰

责任编辑：张乃东 孙 琦 责任终审：杜文勇 封面设计：四夕文化

版式设计：刘志颖 责任校对：万 众 责任监印：吴维斌

出版发行：中国轻工业出版社（北京东长安街6号，邮编：100740）

印 刷：北京天竺颖华印刷厂

经 销：各地新华书店

版 次：2005年8月第1版 2007年1月第2版第1次印刷

开 本：850×1092 1/16 印张：33.75

字 数：700千字

书 号：ISBN 7-5019-5639-1/B · 107 定价：58.00元

著作权合同登记 图字：01-2004-2798

咨询电话：010-65595090 65262933

读者服务部邮购热线电话：010-65241695 85119845 传真：85111730

发行电话：010-65128898 传真：85113293

网 址：<http://www.chlip.com.cn>

E-mail：[club@chlip.com.cn](mailto:club@chlip.com.cn)

如发现图书残缺请直接与我社读者服务部（邮购）联系调换

60974J6X101ZYW

# 目 录

<b>第1章 社会心理学导论 .....</b>	<b>1</b>
什么是社会心理学 .....	3
社会影响的威力 .....	9
构建从何而来：人性的基本动机 .....	13
社会心理学与社会问题 .....	17
摘要 .....	18
思考题 .....	19
<b>第2章 研究方法论 .....</b>	<b>21</b>
社会心理学：一门实证科学 .....	22
假说和理论的形成 .....	24
观察法：描述社会行为 .....	25
相关法：预测社会行为 .....	28
实验法：回答因果问题 .....	32
基础研究与应用研究 .....	40
社会心理学的伦理问题 .....	41
摘要 .....	43
思考题 .....	44
<b>第3章 社会认知 .....</b>	<b>47</b>
自动化：低付出思维 .....	49
控制性社会认知：高努力水平思维 .....	67
重返阿默多·迪阿诺案件 .....	71
摘要 .....	74
思考题 .....	75
<b>第4章 社会知觉 .....</b>	<b>77</b>
非言语行为 .....	79
内隐人格理论：填补空白 .....	86
因果归因：回答“为什么”的问题 .....	89
相关链接 玛莎·斯图尔特：控制女王还是替罪羊？ .....	93
文化与归因 .....	102
相关链接 东西方归因 .....	104
我们进行归因和形成印象的准确性 .....	
有多高 .....	105
摘要 .....	106
思考题 .....	107
<b>第5章 自我认识 .....</b>	<b>109</b>
自我的本质 .....	110
通过内省来认识自己 .....	116
通过观察我们的行为来认识自己 .....	122
相关链接 父母应该如何赞扬孩子？ .....	125
通过他人认识自己 .....	130
印象管理：世界是个大舞台 .....	133
摘要 .....	136
思考题 .....	137
<b>第6章 为我们的行为寻找理由的需要 .....</b>	<b>139</b>
保持一个稳定、正面的自我形象 .....	140
相关链接 奥萨姆·本·拉登利用了失调吗？ .....	158
自我合理化主题下的变式 .....	159
为什么有些人愿意保持糟糕的自我形象 .....	163
关于失调的最后几点思考：从错误中学习 .....	165
再探天门教事件 .....	166
摘要 .....	166
思考题 .....	168
<b>第7章 态度与态度的改变 .....</b>	<b>169</b>
态度的本质与根源 .....	170
态度是如何改变的 .....	175
抗拒说服信息 .....	185

**II****社会心理学**

态度何时能够预测行为 .....	188
广告的威力 .....	190
相关链接 减少药物使用的媒体宣传 有用吗? .....	191
摘要 .....	198
思考题 .....	199
<b>第 8 章 从众行为 .....</b>	<b>201</b>
从众行为: 发生的时机与原因 .....	202
信息性社会影响: 确认“真实”情况 的需要 .....	204
规范性社会影响: 希望被接受的需要 .....	212
相关链接 一种规范性社会影响: 暴食症 ...	220
相关链接 宣传的威力 .....	222
利用社会影响以促进有益行为 .....	229
服从权威 .....	230
摘要 .....	236
思考题 .....	237
<b>第 9 章 团体过程 .....</b>	<b>239</b>
什么是团体 .....	240
团体与个人行为 .....	244
团体决策: 两人(或者更多人) 的决策一定优于单独决策吗 .....	250
冲突与合作 .....	260
摘要 .....	266
思考题 .....	267
<b>第 10 章 人际吸引 .....</b>	<b>269</b>
什么导致人际吸引 .....	271
亲密关系 .....	284
爱情关系 .....	288
亲密关系的结束 .....	297
摘要 .....	300
思考题 .....	302
<b>第 11 章 亲社会行为 .....</b>	<b>303</b>
亲社会行为的基本动机: 人们为什么助人 .....	304
个人品质与亲社会行为: 为什么一些人 比其他人更多助人 .....	310
亲社会行为的情境决定因素: 什么时候人们会助人 .....	315
怎样增加助人行为 .....	322
相关链接 增加志愿主义 .....	324
摘要 .....	326
思考题 .....	327
<b>第 12 章 攻击行为 .....</b>	<b>329</b>
什么是攻击 .....	330
神经和化学对攻击的影响 .....	334
社会情境和攻击 .....	337
如何减少攻击 .....	347
相关链接 制止学校操场上的欺凌行为 ...	348
相关链接 学校里的移情教育 .....	355
科勒拜恩屠杀本来可以避免吗 .....	356
摘要 .....	357
思考题 .....	359
<b>第 13 章 偏见 .....</b>	<b>361</b>
偏见: 无所不在的社会现象 .....	363
偏见、刻板印象与歧视 .....	365
偏见的起因 .....	369
如何减少偏见 .....	390
相关链接 合作与相互依赖: 拼图教室 ...	394
摘要 .....	396
思考题 .....	397
<b>第 14 章 社会心理学与健康 .....</b>	<b>399</b>
压力与人类健康 .....	400
压力的应对 .....	412
预防之道: 改善健康习惯 .....	418
摘要 .....	422
思考题 .....	423
<b>第 15 章 社会心理学与环境 .....</b>	<b>425</b>
环境成为压力的来源 .....	426
利用社会心理学来改变破坏环境的行为 ...	432

摘要 .....	440
思考题 .....	441
<b>第16章 社会心理学与法律 .....</b>	<b>443</b>
目击者证词 .....	445
陪审团：行动时的集体决策过程 .....	459
公民为何守法 .....	463
摘要 .....	467
思考题 .....	468
<b>参考文献 .....</b>	<b>469</b>



# 译者序

最早知道阿伦森教授还是在上大学的时候，读了一本他写的书，名为《社会动物》。在这本书中，阿伦森教授系统地分析了诸如攻击性、利他性、同情心、偏见、社会影响、移情与爱等人际交往中最重要的问题，体现了他为理解人际关系而做出的尝试，用他自己的话来讲就是：用自己的绵薄之力去创造一个充满了和平、和谐与相互理解的更美好的世界。

阿伦森教授的理想也在大家将要读到的《社会心理学》（第五版）中得到了体现。在这本书中，阿伦森教授和另外两位同样著名的社会心理学家威尔逊和阿克特一起，系统地总结和分析了到目前为止西方主流社会心理学的研究成果，以及这些研究带给我们的启示。相信在读完这本书之后，您一定会对人类心理与行为的社会性有更深刻的认识。

本书最重要的特色有两个：

首先是全书的内容系统连贯。如果你打开目录，就很容易体会出这一点。本书共有16章内容：第1章讲述了社会心理学的基本问题，其中谈到了对社会问题的关注，这种取向一直是社会心理学受到人们关注的主要推动力。第2章是方法问题，特别强调了社会心理学研究的实证性问题，以使读者认识到社会心理学的科学性。从第3~13章，作者围绕着个体、团体以及社会影响问题，阐述了人的社会心理与社会行为特征。第3章社会认知和第4章社会知觉讲述的是在日常生活中我们的认知过程特性，其中归因问题是一个重点。第5章和第6章讲述了自我概念以及自我归因的问题，这些内容对我们认识自己很有帮助。第7章和第8章涉及态度与从众问题，这些内容中包含着许多伟大的理论和经典的实证研究。第9章讲述了团体过程，其中的冲突与合作研究作为博弈论的基础，在现实生活中有着广泛的参考价值。第10~13章分别讲述了人际关系、人类的亲社会与攻击行为以及偏见问题，这些内容对我们理解个人以及人与人之间的相互作用很有帮

助。第14~16章的内容是社会心理学在现实中的应用问题。全书16章的内容浑然一体，反映了社会心理学在解决个体与社会问题中的全面性、完整性。

本书的第二个特色是理论与实际结合紧密。由于三位作者始终是从解决问题的角度出发来研究社会心理学问题的，所以，他们的工作本身就和书的内容有机地结合在一起。比如，作为一名在童年期曾经饱受偏见之苦的犹太心理学家，阿伦森教授非常关心偏见及其影响问题，他希望自己的研究有助于建构一个和谐的社会。威尔逊和阿克特对社会影响和助人行为的研究，都反映了他们的社会理想。在本书的最后3章，作者专门讨论了社会心理学在健康、司法和环境领域的问题，目的在于把社会心理学的研究成果应用到更广泛的社会情境中去，其中的健康和环境问题对当前中国社会有重要的参考价值。

这本书是美国许多大学社会心理学课程的教学参考书，到现在为止已经出到了第五版。为了让国内的读者能够读到这本书的中译本，中国轻工业出版社委托我组织其翻译工作。由于本人的时间有限，为了尽快完成工作，北京大学心理学系的研究生甘露、肖震宇、张梦、罗丽莹、张登浩、张广中、高隽等人参加了本书的翻译。具体分工为：前言以及第1~6章由我和罗丽莹翻译，第7~9章由张梦完成，第10章由高隽翻译，第11章由肖震宇完成，第12章由张广中完成，第13章由张登浩翻译，第14~16章由甘露翻译。全书由我统稿审校，徐青肖参与了校对和其他补充性工作。

由于时间紧迫和水平有限，译稿中肯定会有不少瑕疵，希望读者在阅读的时候能够给我们指出来。

侯玉波  
北京大学心理系  
2005年6月

# 前言

当我们开始写这本书的时候，我们的首要目标是凸显社会心理学中激动人心的东西。从教授和学生们许多善意的来信和电子邮件中，我们非常高兴地得知，我们成功地做到了这一点。我们最喜欢的来信之一出自一位学生，她说这本书非常有趣，值得她永远珍藏，并作为完成其他工作的自我奖励。正是有了这样一位学生，至少可以说我们成功地使这本书成为一本令人兴奋的、有强大吸引力的故事集，而不是枯燥乏味的关于事实和数据的报告。

当然，总是还有改进空间的。我们在第五版的目标是，让人们更好地理解社会心理学领域。我们教这门课程的时候，最可喜的事莫过于看见原本昏昏欲睡的、坐在后排的学生饶有兴趣地站起来，说道：“哇，这是我所不知道的！现在听上去很有意思！”我们希望读这本书的学生也会有同样的反应。

当学生们理解了这一领域的全部内容时，社会心理学对他们来说就非常形象生动了。理论是如何激发研究灵感的？为什么研究是这样进行的？在多大程度上能产生新的研究方法？我们尽可能地以一种不加渲染的、脚踏实地的和有意义的方式来表达我们眼中的研究过程的魅力，并从读者日常经验的角度展示科学进程的成果。然而，我们并不想降低我们对这一领域介绍的深度。在这个世界里，人类行为可能总令人感到吃惊，研究成果可能与人们的直觉相悖；因此，学生们需要一个坚实的基础来加深他们对这门充满挑战性的学科的理解。在这里，我们以一种能够吸引大多数学生从事并对之着迷的方式来介绍严谨的、科学的研究之道。

## 讲故事式的风格

社会心理学里充满了许多精彩的故事，比如，大屠杀是如何促使人们去研究对权威的服从，对日

本皇太子和职业外交家小和田雅子的婚姻的反应是怎样说明自我概念上的文化差异的，阿姆斯特朗成功地战胜癌症并取得不可思议的比赛成绩（5次蝉联环法自行车赛的冠军）是怎样证明社会心理学与健康的紧密联系的。

### 开篇短文

每一章开篇都有一篇源于真实生活的短文来说明将要涉及的概念。每章我们都会若干次提到这一事例，让学生们了解他们所学的东西与这一事例的关联。举例来说，其中一篇讲到阿默多·迪阿诺（Amadou Diallo）惨死在他纽约公寓的走廊里，当时他正想去拿他的钱包，却被4个白人警察打了41枪（第3章“社会认知”）；另一篇则讲到了2001年“9·11”事件中一些令人吃惊的利他行为（第11章“亲社会行为”）；以及在第16章中讲到在一次谋杀案审判中，由于错误的目击证词，一名无辜男子被判死刑（第16章“社会心理学与法律”）。

### 第一章中的小故事

我们讲故事式的风格不会局限在这些开篇短文里。每一章都编入了若干小故事，既可说明某个特定的概念，又使材料更加生动。在每个小故事中，我们首先描述一个真实生活中的例子，旨在引起学生的兴趣。这些故事都取自时事、文学和我们自己的生活。然后，我们描述一个试图解释这一现象的实验。这个实验通常都描述得较为详细，因为我们认为，学生们不仅应该学习社会心理学的重要理论，而且还应当理解和重视用来验证那些理论的方法。我们常常会要求学生们假扮实验的被试，让他们更好地体会实验是什么样的，以及在实验中发现了什么。在此列举几个“小故事”的例子：

- 第4章讲到社会知觉时，为介绍内外归因的概念，我们讨论了公众对2003年美国联邦政府指控家政业女强人玛莎·斯图尔特（Martha Stewart）的反应；她被控共谋、妨碍司法公正

和证券诈骗等九项罪名。在她被指控的起初一段日子里，记者们（还有那些被他们采访的民众）用各种归因来解释这起让这个身价数百万的CEO认清自己的恶性事件。诋毁她的人作出了强烈的内部归因：她所谓的“股票交易式行为”体现了她的人格特征，比如控制欲、贪婪和对细节的过分注意。而支持她的人则作出了强烈的外部归因：不是她本身，而是她所处的环境——比如性别和事业上的成功——致使她受到证券交易委员会的不公正对待。

- 第8章讲到从众行为时，我们谈论到2003年“哥伦比亚”号太空飞船悲剧性的爆炸。一块隔热泡沫在飞船发射的时候脱离了飞船并重重地划伤了机翼，致使飞船在重新进入大气层时过热气体进入舱内。然而，在先前的发射中，美国国家航空和太空总署（NASA）认为，泡沫块的脱落并不是什么问题，只是一个可以接受的非常事件。当人们面对一个不确定的情境时，社会影响导致他们遵从其他人对情境的判断（Sherif, 1936）。最近的研究发现，团体成员的判断会趋于一致，得出具有风险性的策略（Levine, Higgins, & Choi, 2000）。政府独立调查小组也得出了同样的结论。作为一个团体，他们完全没有意识到这种不确定情形——碎裂的泡沫——是一个问题，而是彼此保持一致，认为它只是一个微不足道的非常事件。
- 第9章讲到团体过程时，我们描绘了哈珀·李（Harper Lee）的小说《杀死一只知更鸟》中的一个场景，由此引入了“去个体化”这个主题。在这个场景中，通过小说主人公——八岁的斯考特——的眼睛，我们看到了一群可能行私刑的人。这群人聚集起来要处死汤姆·罗宾逊，他被冤枉犯了强奸罪。这群人符合去个体化的社会心理学研究所确定的条件：天黑沉沉的，人们的穿着相似，并且把帽子拉得低低的。这时，斯考特不经意地实施了一次绝妙的社会心理学干预——挑出一个她认出来的人，叫出他的名字并询问他的儿子（他们是同学）。她成功地使

一个匿名聚众转变为个体公民的集会，因此缓和了一个非常危险的情境。

- 第12章谈到攻击行为时，我们提到了一个有趣的历史性的观察：数百年来，易洛魁人过着平静的生活，几乎没有任何攻击行为。17世纪，欧洲人伊至，这一切都改变了；他们使易洛魁人和其邻居休伦族发生直接的对抗。在很短的时间里，易洛魁人中就有了凶猛的战士。这对攻击行为产生的原因和文化根源意味着什么？这个故事引发了关于暴力的文化和经济根源的研究讨论。

## 社会心理学的研究方法——又一个好故事

讲故事式的方式看上去好像会掩盖社会心理学的科学根基。但我们认为恰恰相反，向学生解释如何科学地验证假说也会使故事变得生动有趣。近些年来，教科书的编写趋势是，只有一些短小的章节涉及研究方法，对个人研究发现只作简略的描述。在这本书里，我们把这一领域的科学和方法学以各种形式融入我们的故事中。

## 有关方法学的独立章节

与大多数教材不同，我们用一个完整章节介绍方法学（第2章）。“不过，请等一等，”你可能会说，“对于这样整整一章枯燥乏味的材料，你如何才能保持学生们的兴趣和注意力呢？”答案就是，把这些东西用讲故事的方式表达出来。如果用讲故事的方法，即便是方法学这样“无聊”的话题也会变得生动有趣。我们一开始就提出两个亟待解决的有关暴力和攻击行为的现实性问题：色情作品是否使对女性的暴力行为增加？为什么旁观者不会做出更多的干预去帮助暴力的受害者？接着我们用关于这些问题的目前所作的研究来说明三种主要的科学方法，即观察研究、相关研究和实验研究。科学方法像带有悬念（实际生活中的攻击行为和对暴力的漠不关心的原因是什么）和寓意（对这样一个有趣的真实的问题可以进行科学的研究）的故事那样展开，而不是单调地复述方法学的原则。



## 对个人研究的详尽描述

我们对经典研究进行了比大多数教科书更为详尽的描述。我们讨论了一项研究是怎么开始的，被试认识到什么并做了什么，研究设计是如何从理论问题中衍生出来的，以及研究发现是怎样支持原来的假说的。我们常常请读者假扮被试，以更好地从被试的角度理解这项研究。一有适当的时机，我们就会讲一些有关实验是怎样完成的或为什么是这样进行的等趣闻轶事。这些简短的故事，让读者有可能洞悉如何创造和设计研究这个迄今为止还是一个暗藏的神秘世界。例如，请看第5章中尼斯比特和威尔逊（Nisbett & Wilson, 1977）如何设计一个关于人们因果推理准确性的实验以及第13章中对阿伦森的“拼图游戏”技术的描述。

## 经典和现代研究并重

本书包含大量的图表，以详细说明个人实验的结果。社会心理学领域正迅速扩展，这一学科的所有领域都正在进行新的、激动人心的工作。在第5版里，我们增加了大量的关于近几年许多重大研究的资料和参考注释。因此，本书涵盖了非常全面的、最新的、顶尖的研究。

在强调新近事物的同时，许多课本都倾向于忽略旧的东西。我们尽力在社会心理学最近的研究发现和经典研究之间达到一个平衡。一些时隔较长的研究（比如对认知失调、从众和归因的早期研究）应被列为经典，并且是这一学科的重要基石。举例来说，与其他若干现行教科书不同的是，我们详尽描述了沙赫特（Schachter）和辛格（Singer）1962年对情绪的错误归因的研究；费斯廷格（Festinger）和卡尔史密斯（Carlsmith）1959年对失调的研究（第6章），以及阿希（Asch）1959年对从众的研究（第8章）。接下来，通过用现代方法探讨同样的经典主题，我们使较早的理论跟上时代的脚步，其中包括第5章中的文化、性别、自我和情感（比如，Cross & Gore, 2003; Fiske, 2003）；第6章中的保持自尊[如斯蒂尔（Steele）的自我证实理论和希金斯（Higgins）的自我差异理论]和不同文化减少失调的过程（如 Sakai, 1998；

Stone, Wiegand, Cooper, & Aronson, 1997；Viswesvaran & Deshpande, 1996）；第8章中的责任感和准确性在信息性和规范性从众行为中的作用（如 Quinn & Schlenker, 2002；Barron及其同事, 1996）。这让学生能够体会到这一领域的连续性和深度，而不是仅仅把本书当作一个过去几年中所发表的研究的合集。

## 第五版的重大变化

下面是对本书所涵盖的新研究的样例，以更具体地说明本书是怎样与时俱进的。  
**● 第3章“社会认知”** 本章更新后反映了对自动化思维（不需要意识参与、不知不觉的、无意识的、不费力气的）和控制性思维（需要意识参与的、有意识控制的、有意图和需要努力的）的比较的强调。自动化和控制性的比较被应用到刻板印象中来说明这两种不同的思维模式；包括基拉米一段新的开篇短文，其中讨论了阿默多·迪阿诺（Amadou Diallo）的案例，他惨死在其纽约公寓的走廊里，当时他正想去拿他的钱包，却被人警察打了41枪；以及对佩恩（Payne）2001年和科雷尔（Correll）等人2002年的研究的讨论。这能恰当地说明自动形成刻板印象案例和那些人们能够更加有意识地和审慎地运用刻板印象的情形（比如在“种族速描”这种情况下）。  
 我们以“9·11”事件之后那些长得像中东人的人们的遭遇说明了“种族速描”这一现象。本章增加了许多新的参考注释，包括埃普利（Epley）和吉洛维奇（Gilovich）2001年，恩格利奇（Englich）和马斯韦勒（Musswiler）2001年以及韦格纳（Wegner）、福勒（Fuller）和斯帕罗（Sparrow）2003年的研究工作。  
**● 第4章“社会知觉”** 本章通过突出一致性偏见的重要性，更新了对基本归因错误的讨论。本章强调了近期关于人们对一致性偏见的直觉性理解（或者叫“探照灯效应”）的研究（如

- Gilovich, Kruger, & Medvec, 2002)。我们对有关文化和一致性偏见的章节作了重要的修订和更新，以反映这一新兴领域当前的发展情况，比如宫本 (Miyamoto) 和北山 (Kitayama) 2002 年，乔伊 (Choi) 和他的同事 2003 年以及诺尔斯 (Knowles) 和他的同事 2001 年所作的研究。
- 第 5 章“自我认识” 本章的开篇短文以名为《老友记》的电视剧中的一段情节为基础。我们增加了许多新的参考注释，其中大部分都是近几年的。这里有新近的关于文化、性别、自我以及父母的教养如何影响孩子内在兴趣这样的讨论。和前面一样，我们在详细讨论经典发现 [如沙赫特和辛格关于情绪的研究，莱珀 (Lepper) 关于内在动机的研究] 与现代、顶尖的研究方式之间作了平衡。
  - 第 6 章“为我们的行为寻找理由的需要” 除完全更新以外，对第 6 章最主要的增补之一就是讨论了人们之所以把失调视为痛苦体验的潜在原因。在这一讨论中突出了格林伯格 (Greenberg)，索罗门 (Solomon)，皮茨基 (Pyszczynski) 及其同事 1997 年、1999 年和 2001 年关于恐怖管理、自尊和对死亡恐惧的最近的研究工作。
  - 第 7 章“态度与态度的改变” 这一章有一篇新的开篇短文，重点关注香烟广告的历史，其中包括对广告是如何迎合女性和男性的不同口味的。还有一个新的章节介绍明确态度和暗含态度以及关于所有这些经典主题的新近的讨论。举例来说，我们讲到一个最近的研究，这一研究发现用刻板方式表现女性的广告会引起刻板印象威胁 (Davies, Spencer, Quinn, & Gerhardstein, 2002)。
  - 第 8 章“从众行为” 这一章以新的短文开篇，关注在这个国家的公共和私立军事学院里的从众和服从问题。我们回顾了香农·福克纳 (Shannon Faulkner) 作为第一个进入军营的女性的经历，然后把注意力放在最近一些女学员申述在美国空军学院被男学员强奸的事件上。

和先前一样，本章包括了一些社会心理学最有名和最持久的研究的细致描述，比如谢里夫 (Sherif)、阿希 (Asch) 和米尔格拉姆 (Milgram) 的研究。本章也讨论了对从众和社会规范的现代研究。例如，使用命令式的和描述式的规范来促进对社会有利的行为和社会影响过程对女性和男性体象的影响，在本章中有一个新的章节探讨宣传。在第 7 章 (态度) 的基础上，本节讨论宣传 (比如，在纳粹德国) 是如何通过信息性和规范性从众来改变公众观点的。

- 第 9 章“团体过程” 本章有许多新的参考注释和更新，包括对关于性别和社会角色以及性别和领导的章节的回顾。
- 第 10 章“人际吸引” 本章作了重大的改动，通过对材料的重组和删节来加强对重要因素的关注。本章以新的短文开篇，重点放在伴侣选择策略上，这种策略在尼泊尔和生活在英国的信奉印度教和信奉伊斯兰教的印度人中间发生影响。这篇短文预示着本章重点是不同文化对吸引力和爱恋的不同定义。
- 第 11 章“亲社会行为” 本章以新的短文开篇，详述了一些普通公民在 2001 年的“9·11”事件中的英雄行为，比如在世贸中心里，那些失去生命的人曾经力图保护他人。每个章节都经过了更新，加入了许多对新近研究的参考注释。
- 第 12 章“攻击行为” 本章有一篇新的开篇短文，讨论了 1999 年科勒拜恩高中的屠杀事件及其背后的原因，以及今后如何避免这类悲剧再度发生 (Aronson, 2000)。还探讨了许多其他新的研究发现，比如暴力影像游戏对攻击念头和感受的影响 (Anderson & Dill, 2000)，对家庭暴力更广泛的讨论 (Eisenstat & Bancroft, 1999)，对暴力行为的化学和生物化学原因 (包括酒精、男性荷尔蒙和血清素) 的扩展讨论 (Bettencourt & Miller, 1996)，更多的有关性别差异的讨论，以及更多的有关导致攻击的不安诱因的讨论 (Anderson, Bushman, & Groom,

首印 1997)。其中“单”字版心会比书中更深”

- 第13章“偏见”本章现在包含了以黑人和白人对O.J.辛普森谋杀案审判的不同反应为例证的对美国“种族隔离”的讨论，对在美国和欧洲微妙的和明显的偏见之间的区别的最近研究(比如，Pettigrew, 1998)，另外还对关于合作性学习对减少偏见的效果进行了更新(例如，Johnson & Johnson, 2000; Slavin & Cooper, 1999; Walker & Crogan, 1998)。
- 第14章“社会心理学与健康”本章通过加入对若干近期研究的注释进行了更新。例如，我们讨论了刻板印象威胁对血压的影响，包括布拉斯科维奇(Blascovich)、斯宾塞(Spencer)、奎因(Quinn)和斯蒂尔(Steele)2001年的研究。
- 第15章“社会心理学与环境”本章经过了重新编排，加入了一篇新的开篇短文，讨论了新顶尖研究，包括近期一项关于飞机噪音对儿童认知表现的影响的未来研究(Hygge, Evans & Bullinger, 2002)。
- 第16章“社会心理学与法律”我们更新了本章，包括对新测谎技术的讨论，加入了不止25条新注释。

## 对文化和性别研究的综合涵盖

为了在社会背景下理解行为，我们必须考虑到像文化和性别这样的影响。当这些重要主题适合当前的专题时，我们在每一章中都会谈到它们，而不是单列一章来讨论它们。在书中很多地方，通过描述对分属不同文化、种族或性别的人们之间不同之处的研究，我们讨论了人性的多姿多彩。通过对许多现象适用于不同文化、种族和性别的说明，我们也讨论了人们的共同之处。以下是一些例子：

- 第1章“社会心理学导论”介绍了社会心理学这一学科的普遍性和文化关联性这一问题。
- 第2章“研究方法论”关于外部效度的章节对

怎样从对不同类型的人的研究中概括出结论这一问题进行了探讨。另外，我们还用了一个章节来讲跨文化的研究方法。

● 第3章“社会认知”本章讨论了性别差异以及在初中和高中里取得的成绩，提出了这样一个问题——这些差异能归结于老师和家长对性别所持的期望的不同吗？还有一个章节是关于计划的文化决定因素。

● 第4章“社会知觉”本章包括了相当多的关于文化和性别的材料，其中包括对面部表情的普遍性的讨论、在非言语交流的其他方式中的文化差异如目光接触、注视和个人空间，在非言语交流中的性别差异，内隐人格理论中的文化变量，以及归因过程中的文化差异。

● 第5章“自我认识”本章包含了一段关于自我定义中的文化差异的重要内容，讨论了马库斯(Markus)、基塔雅玛(Kitayama)、特里安迪斯(Triandis)和其他人一起做的研究。在关于自我定义的性别差异的重要章节中，我们讨论了克罗斯(Cross)和马德森(Madsen)以及加布里埃尔(Gabriel)和加德纳(Gardner)所做的研究。我们还讨论了印象管理中的文化差异。

● 第6章“为我们的行为寻找理由的需要”本章包括了有关失调和减少失调中的文化差异的小章节，在这一小节中讨论了对非西方文化的近期研究。

● 第7章“态度与态度的改变”在有关文化和态度基础的章节中，包含了对韩(Han)和施维特(Shvitt)在1994年做的一个实验(这个实验考察了不同类型的广告在韩国和美国的有效性)的讨论。在涉及广告有效性的背景下，我们讨论了媒体能够传播像种族和性别这样的文化刻板印象并引发刻板印象威胁的方式。

● 第8章“从众行为”在本章中我们讨论了规范性社会影响在创造、保持两性对美的文化标准中的作用。有人研究日本妇女所经历的必须保持苗条的强大的规范性压力，以及在对饮食紊乱进行预测时，社会认同是如何在日本妇女中

比在美国妇女中具有更高的准确性的（例如，Makai, Kambar, & Sasaki, 1998）。我们还谈及从众中的性别和文化差异以及邦德（Bond）和史密斯（Smith）1996年通过17个国家的阿希线段任务中从众行为相比较所得的元分析。

● 第9章“团体过程” 在这一章中我们从7个方面讨论了性别和文化，包括在社会浪费中的性别和文化差异、领导风格中的性别差异，以及布朗（Brown）关于团体极化的文化价值理论。此外，我们还讨论了社会角色和性别，新增了一个让学生们故意打破性别角色界限并记录下人们对它们的反应的练习。

● 第10章“人际吸引” 在这一章中，文化的角度体现在7个方面，包括有关美的文化标准、在“美即是好”的刻板印象中的文化差异（Wheeler & Kim, 1997）和在亲密关系中的文化差别的章节。我们也讨论了在外形吸引力对喜好的影响中以及在对关系破裂的反应中的性别差异。

● 第11章“亲社会行为” 本章的特色是关于亲社会行为中的性别差异的章节和亲社会行为中的文化差异的章节。

● 第12章“攻击行为” 本章绝大部分篇幅集中于攻击中的文化差异和不同国家的凶杀案案发率，前者包括对理查德·尼斯本特（Richard Nisbett）和多夫·科恩（Dov Cohen）近期所作的研究的讨论。我们也对关于攻击行为中的性别差异的研究以及暴力色情作品对女性遭受暴力的影响作了讨论。

● 第13章“偏见” 性别角色刻板印象是任何关于偏见的讨论不可或缺的有机组成部分。我们扩充了关于性别刻板印象的讨论，包括讨论了由爱丽丝·伊格利（Alice Eagly）、凯·多伊克斯（Kay Deaux）和珍妮特·斯韦（Janet Swim）所做的研究工作。团体内和团体外偏见以及减少偏见的方法也是本章的有机组成部分。

● 第14章至第16章是关于健康、环境和法律的

“实践中的社会心理学”单元，包括了大量的有关文化和性别的章节，比如由克劳德·斯蒂尔（Claude Steele）及其同事所作的关于刻板印象威胁的研究工作，其中包括对在弱势群体中的成就以及男女差异的研究。我们也编入了关于社会支持和A型人格文化差异的研究，重新讨论了种族主义与紧张关系，探讨了人们在知觉密度和拥挤度上的文化差异。

## 进化论的方法

近些年来，社会心理学家对进化论在社会行为的许多方面所持观点越来越感兴趣了。我们的方式是把这种观点融入相关章节的相关部分，而不是单列一章专门讨论这个问题。我们采用一种平衡的方法，即讨论进化心理学的同时，把其他观点作为补充。以下是我们讨论进化论方法的一些例子：

● 第4章“社会知觉” 我们讨论了一些面部表情是否具有普遍性的这一问题，包括达尔文认为它们是普遍的观点。

● 第10章“人际吸引” 在罗曼蒂克式吸引中的性别差异以及为什么人们会坠入爱河这些问题上，我们都给出了进化论的观点。

● 第11章“亲社会行为” 在解释人们为什么会做出亲社会行为时，进化心理学被放在了重要理论之列。我们提出了支持和反对这种观点的证据，并把这种观点和其他方法（比如，社会交换理论）作了比较。

● 第12章“攻击行为” 我们用了一个小章节来讨论攻击行为是与生俱来的还是后天习得的，其中包括了对进化论对攻击行为解释的讨论。

● 第13章“偏见” 本章包括对由戴维·巴斯（David Buss）所作的关于教养中的性别差异的研究。

## 社会心理学的应用层面

抓住学生兴趣的最好方法之一就是指出他们所学知识在现实世界中的重要性。从每章自始至终

### 试一试

#### 学生练习

第五版从头到尾都配置了“试一试”练习，在这些练习中，学生们可以把正在学习的概念应用到日常生活中去。在每一章中都有三个这样的练习。其中一些向学生们详细讲授如何尝试重复实际的社会心理学实验，比如第11章中的米尔格拉姆（Milgram）的丢失字母技术和第15章“社会心理学与环境”中里诺（Reno）及其同事（1993）关于规范和繁衍的研究。其他的“试一试”练习重新制作了自我报告量表，并让学生们填好量表，看看他们在这些度量中处于什么位置。例如，第5章中辛格利斯（Singelis, 1994）对人们相互依存性和对他们自身的独立看法的度量以及第7章中的认知需求量表。其

贯穿全章的开篇短文到紧紧围绕故事发展主线的对历史事件、时事以及我们自己生活的讨论，都是强调真实且为人们所熟悉的例子。应用是社会心理学不可或缺的有机组成部分，同时应对它们使用特殊的处理方法。除了在课本正文中综合涵盖了一些应用性话题外，我们还从两种不同的途径对此加以涵盖。

他的一些小测验，用来说明社会心理学中的概念，例如第3章中用来说明判断启发法的推理测验；或者是用以解释如何在学生的日常生活中运用某个特定概念的说明，例如在第9章中，有一个练习让学生们故意打破性别角色规范的限制并观察这样做的结果和影响。根据要求，每个练习可以在版式和时间长短上有所不同。还有一些补充的“试一试”练习可以在配套网站上找到：[www.prenhall.com/aronson](http://www.prenhall.com/aronson)。这些“试一试”练习一定能够激发学生们的兴趣，并且让社会心理学概念更加令人难忘和引人入胜。

### 相关链接

在很多章节中我们都突出了这一名为“链接”的新特色，这些链接都与日常生活中某个特定的有趣和重要的问题紧密相关。举例来说，在第7章中有一个相关链接的章节，以近期对内在动机的研究为基础，讲到父母应该如何教养他们的孩子。在第7章（态度）中的相关链接是关于媒体为减少吸毒而开展的宣传活动的效果，在第12章（攻击）中是关于如何控制学校中以强凌弱事件，在第8章（从众）中，是关于宣传如何通过信息性和/或规范性的社会影响过程来影响公民的态度和行为。我们相信学生们会重视这些对重要社会问题的链接的价值。

### 实践中的社会心理学章节

第14章至第16章专门论述了心理学中的应用

性问题——一个是关于健康的，另一个关于环境，还有一个与法律相关，它们应被视为自由的、不受约束的单元，可以分配到课本中的任何一处。尽管在这些单元中我们偶尔会提及前面的章节，但它们被尽可能地构建成独立的单元，从而与社会心理学课程中的许多不同的地方都相互关联。在与许多讲授社会心理学的教授们的交谈中，我们惊异地发现，他们呈现应用资料的方式是非常不同的，有些人喜欢在课堂结束时——在讲完了主要的概念、理论和研究发现之后——才讲到这些材料，有些人喜欢把这些材料融入更多的相关的理论资料中去。我们两种方法并用来编排涉及应用的单元。事实上，我们书中的章节有许多种编排方法。下面的方框给出了使用本教材的两种已被教师成功运用的样本大纲。当然，肯定还有别的方法，我们列出这些是为了说明安排各个章节和应用单元的顺序的灵活性。

## X 社会心理学

### 样本大纲 (一)

- I 社会心理学概述
  - 第1章 社会心理学导论
  - 第2章 研究方法论
- II 理解我们自己和社会性的世界
  - 第3章 社会认知
  - 第4章 社会知觉
  - 第5章 自我认识
  - 第6章 为我们的行为寻找理由的需要
- III 社会影响
  - 第7章 态度与态度的改变
  - 第8章 从众行为
  - 第9章 团体过程
- IV 社会互动
  - 第10章 人际吸引
  - 第11章 亲社会行为
  - 第12章 攻击行为
  - 第13章 偏见
- V 应用社会心理学
  - 第14章 社会心理学与健康
  - 第15章 社会心理学与环境
  - 第16章 社会心理学与法律

### 样本大纲 (二)

- I 社会心理学概述
  - 第1章 社会心理学导论
  - 第2章 研究方法论
- II 社会性思维
  - 第5章 自我认识
  - 第3章 社会认知
  - 第4章 社会知觉
  - 第6章 为我们的行为寻找理由的需要
- III 社会影响
  - 第14章 社会心理学与健康
- IV 社会关系
  - 第8章 从众行为
  - 第7章 态度与态度的改变
  - 第9章 团体过程
  - 第16章 社会心理学与法律
- IV 社会关系
  - 第13章 偏见
  - 第12章 攻击行为
  - 第10章 人际吸引
  - 第11章 亲社会行为
  - 第15章 社会心理学与环境

Elliot Aronson  
Tim Wilson  
Robin Akert



# 关于著者

## 埃里奥特·阿伦森 (Elliot Aronson)



当我还是个孩子的时候，我们生活在反犹太情绪严重的街区，而我们是那里惟一一家犹太人。我不得不在每天傍晚的时候去犹太学校。我是这个街区中惟一一个去犹太学校念书的少年，这使我很容易地成为街区中一些年纪较大的恶棍的攻击目标。在天黑以后从犹太学校回家的路上，我经常被游荡的歹徒抢劫，他们还高喊着反犹太的侮辱性的字句。

我非常清晰地记得，在被一顿暴打之后我坐在围栏上，为流血的鼻子或撕破的嘴巴止血，我为自己感到难过，并且很想知道这些小孩为什么会如此讨厌我，即使他们根本就不认识我。我思考着，那些小孩到底是被教育成憎恨犹太人的，还是由于某种原因，他们天生就是那样。我想知道他们的憎恶是否能被改变——如果他们多一点了解我，他们会不会就不那么恨我了呢？我反思了自己的性格。如果情况正好相反——也就是说，如果我比他们块头更大、身体更强壮的话，我会没有什么原因地把他们痛打一顿吗？当然，那时候我并没有意识到，但最终我发现这些都是很深刻的问题。大约30年后，作为一个社会心理学家，我很幸运地得到一份工作，它使我能回答其中一些问题，并创造一些技术来减少这种使我成为一名受害者的偏见。

埃里奥特·阿伦森是世界上最负盛名的社会心理学家之一。2002年他当选20世纪百名最杰出心

理学家之一。他现在是加利福尼亚大学圣克鲁兹分校的名誉教授和斯坦福大学的特邀访问教授。

阿伦森博士是美国心理学会(APA)110年历史上惟一一个包揽其三个主要奖项的人，即杰出写作奖、杰出教学奖和杰出研究奖。许多其他的专业团体也对他的研究和教学作出嘉奖，包括：美国科学促进协会(the American Association for the Advancement of Science)给予他“杰出科学奖”的最高荣誉；美国促进和支持教育委员会(the American Council for the Advancement and Support of Education)提名他为1989年年度教授；鉴于他为减少种族和民族歧视所做的贡献，社会问题心理学研究学会(the Society for the Psychological Study of Social Issue)给他颁发了戈登·阿尔波特奖。1992年，他被提名为美国艺术与科学院院士(the American Academy of Arts and Sciences)。他一直担任西部心理学学会以及人格与社会心理学学会的主席。

## 蒂姆·威尔逊 (Tim Wilson)

我八岁那年的一天，几个年纪较大的孩子一起谈论着一个重大消息：他们发现了一幢废弃的房子，沿着一条乡村小路一直往南走就能看见。他们说：“它太完美了。我们打破了一扇窗户但没人管！”我和我的伙伴跳上自行车去看个究竟。我们不费吹灰之力就找到了这幢房子——它就在那儿，孤独地矗立着，在一楼的窗户上有个齿状的大窟窿。我们跳下自行车并四处看了看。我的伙伴在地上找到一块垒球大小的石头，十



PDG

分精准地击中了另一扇一楼的窗户。玻璃破碎的声音中有一种令人快活的东西，尤其是当我们知道自己的所作所为并没有什么不对的时候。毕竟，这是一幢废弃的房子，不是吗？我们把这所房子几乎所有的窗户都打了个粉碎，并从其中一扇爬了进去，四下张望着。

那个时候我们才认识到我们大错特错了。墙上挂着画，家具都很漂亮，架子上放着书。看上去这幢房子肯定没有废弃。我们怀着恐惧和疑惑回家了。不久我们得知这幢房子是一对老夫妇的住所，他们外出度假了。后来我的父母发现了我们干的坏事并偿付了相当多一笔钱来修缮窗户。许多年来，我都在反思这件事情：我为什么做出这样一件可怕的事情？我是一个坏孩子吗？我认为不是这样的，我的父母也认为不是这样的。那么，一个好孩子怎么会做出这样的坏事呢？即使邻家小孩说这所房子是废弃的，为什么我和伙伴没有看见显而易见的有人居住的迹象呢？我的伙伴在场并扔出了第一块石头，这有多么重要呢？虽然那时我还不明白，但这些反思却都触及到了许多经典的社会心理学问题，比如是否只有坏人才做坏事、社会情境是否能强大到迫使好人做坏事，以及我们对事件的期望方式会阻碍我们看到事情的真相。幸运的是，我的破坏者生涯到这件事为止了。但这件事的确标志着我对人们如何理解自己和这个社会性的世界这些基本问题的着迷的开始；直到今天，我还在继续探索这些问题。

蒂姆·威尔逊在密歇根大学的威廉斯学院和汉普学院完成了本科学业，并在密歇根大学取得博士学位。作为弗吉尼亚大学现任心理学 Sherrell J. Aston 教授，他发表了为数众多的文章，这些文章涉及自我反省、态度改变、自我认识、情绪预报和最近的一本书——《发现可以调整适应的无意识——对我们自己来说是个陌生人》。他最近的研究得到了国家科学基金会 (the National Science Foundation) 和国家心理健康学会 (the National Institute for Mental Health) 的支持。他一直担任《人格和社会心理学》杂志的副主编，也是国家心理健康学会社会和团体过程评审委员会 (the Social and

Groups Processes Review Committee) 的成员。他两次入选实验社会心理学学会 (the Society for Experimental Social Psychology) 执行委员会，也是美国心理学会的成员。威尔逊在弗吉尼亚大学教授社会心理学导论课程已经有 20 多年了，最近获得了“全美大学杰出教学奖”。

## 罗宾·阿克特 (Robin Akert)

刘玲玲 编译，刘坤 调研

16岁那年秋季的一天，我和一个朋友在旧金山海湾的海滨散步。在我们谈兴正浓的时候，我回头瞥了一眼，看见一艘帆船翻了。我指给朋友看，她敷衍了一下就继续谈话了。然而，在我们散步的同时，我一直注视着，发现两个船员已经在海水里了，还在坚守倾覆的帆船。我又对朋友说了些话，她却回答说：“哦，他们会把帆船立起来的，别担心。”但是我很担心。这是一个紧急事件吗？我的朋友认为不是。我不是船员，对航海一无所知。但我还是在想：“海水很冷，他们不能在水中呆太长时间。”我记得当时感到非常迷惑和不确定。我应该怎样做？我应该做些什么呢？他们真的需要帮助吗？在不远处有一家餐馆，它有一扇可以俯视海湾的大窗户。我决定进去看看有没有人做过与航海有关的事情。很多人在旁观却没有人采取行动，这也让我感到疑惑。我非常谦恭地请求酒吧侍者的援助，但他只是耸了耸肩膀。我回到窗前看着海里的两个小人。为什么大家都如此漠不关心？难道是我疯了吗？多年之后，我回想起当时我是多么艰难地做出了后来我做的事情——我要求借用侍者的电话，当时还没有 911 急救电话。很幸运，我知道海湾上有一个海岸救生站，我向电话接线员索要了电话号



码。当我听见救生员严肃地对待我的消息时，我松了一口气。

这的确是一个紧急事件。我注视着海岸救生快艇迅速驶过海湾并从海水里救出了两个船员。那天我也许救了他们的命。这么多年真正震撼我的是其他人的行为和它带给我的感受。其他的旁观者看上去漠不关心并且没有提供任何帮助，他们的反应让我怀疑自己，并使我感到更难以下定决心采取行动。后来我在大学里学习社会心理学时，我意识到那天在旧金山湾的海滨，我充分体验到了“旁观者效应”：其他表面上漠不关心的旁观者的在场，让我很

难判断情况是否紧急，以及我是否有责任采取行动。

罗宾·阿克特以优异的成绩毕业于加利福尼亚大学圣克鲁兹分校，专业是心理学和社会学。她在普林斯顿大学取得了实验社会心理学的博士学位。她现任韦尔兹利学院的心理学教授，她在从业初期就在那里获得了杰出教学的皮南斯基奖。她主要在非言语交流领域著书，最近获得了美国大学女性联合会（American Association of University Women, AAUW——译者注）美国研究员基金对她的研究的支持。在韦尔兹利学院，她每个学期都教授社会心理学，这已经有 20 多年了。



# 万千心理图书目录

代号	书名	译者	定价
<b>心理学导读系列</b>			
X049	心理学导论——思想与行为的认识之路	郑钢 等译	99.00
X352	人格心理学（第六版）	陈会昌 等译	48.00
X408	发展心理学（第六版）	邹泓 等译	75.00
X300	教育心理学	张厚粲 译	60.00
X338	工业与组织心理学（第八版）	时勘 等译	42.00
X501	异常心理学（第四版）	杨霞 等译	80.00
X447	心理学批判性思维	李小平 等译	26.00
X448	临床心理学（第六版）	丛中 等译	60.00
X454	实用心理评估	张厚粲 编著	24.00
X466	认知心理学（第三版）	杨炳钧 等译	55.00
X467	情绪心理学（第五版）	王力 等译	36.00
X468	心理学研究手册	周晓林 等译	40.00
X469	健康心理学（第四版）	胡佩诚 等译	65.00
X470	实验心理学教程——勘破心理世界的侦探	郭秀艳 等译	40.00
X339	实验心理学——通过实例入门	张奇 等译	28.00
X479	学会提问——批判性思维指南	赵玉芳 等译	18.00
X353	问题解决心理学	张奇 等译	20.00
X409	与“众”不同的心理学	范照 等译	20.00
X307	改变心理学的40项研究	白学军 等译	26.00
X053	犯罪行为心理学	吴宗宪 等译	50.00
X046	三种心理学——弗洛伊德、斯金纳和罗杰斯的心理学理论	石林 等译	13.00
X047	弗兰克尔：意义与人生	常晓玲 等译	18.00
X515	现代英汉－汉英心理学词汇（修订版）	张厚粲 等编	35.00
X058	互联网心理学	谢影 等译	16.00
X164	现代精神分析“圣经”——客体关系与自体心理学	贾晓明 等译	16.00
X191	旅游心理学	马莹 编著	18.00
<b>心理学导读系列合计</b>			1028.00
<b>心理治疗指导计划系列</b>			
X423	团体治疗指导计划	王海芳 等译	30.00
X424	青少年心理治疗指导计划（第三版）	张宁 等译	35.00
X425	雇员心理支持指导计划	袁荣亲 译	20.00

X426	青少年司法与收容治疗指导计划	汤 璞 等译	38.00
X427	人格障碍治疗指导计划	张 宁 等译	42.00
X428	特殊教育指导计划	刘 昊 译	38.00
X429	社会工作与人类服务治疗指导计划	侯 静 译	25.00
X430	夫妻治疗指导计划	张锦涛 译	32.00
X431	家庭治疗指导计划	孙 莉 译	35.00
X432	儿童心理治疗指导计划(第三版)	田 瑶 等译	38.00
X433	学校咨询与学校社会工作指导计划	周司丽 等译	42.00
X434	自杀与凶杀的危险性评估及预防治疗指导计划	周 亮 等译	30.00
X435	严重持续性精神障碍治疗指导计划	李占江 等译	30.00
X436	养育技能指导计划	梁慧娟 等译	35.00
X437	成瘾者治疗指导计划	洪 炜 等译	38.00
X438	大学生心理咨询指导计划	卢建平 等译	30.00
心理治疗指导计划系列合计			538.00

#### 心理影印版系列教材

X362	发展心理学(影印版)	David R. Shaffer 著	85.00
X366	改变心理学的40项研究(影印版)	Roger R. Hock 著	20.00
X370	心理学批判思维(影印版)	D. Alan Bensley 著	30.00
X419	人格心理学(影印版)	Jerry M. Burger 著	69.00
心理影印版教育合计			204.00

#### 现代职业生涯规划系列教材

X473	把握你的职业发展方向	时 勘 等译	60.00
X478	结构化面试	时 勘 等译	14.00
现代职业生涯规划系列教材合计			74.00

#### 司法心理学系列

X305	司法心理学	吴宗宪 等译	48.00
X342	国外罪犯心理矫治	吴宗宪 著	45.00
X391	说谎心理学	郑红丽 译	18.00
X488	自白的心理学	片成男 译	12.00
X451	罪犯心理咨询(第二版)	杨 波 等译	32.00
X204	犯罪的影子	吴宗宪 译	20.80
X476	罪犯评估和治疗必备手册	郑红丽 译	20.00
司法心理学系列合计			195.80

#### 运动心理学系列

X461	足球心理训练	张忠秋 等译	16.00
X462	篮球心理训练	张忠秋 等译	12.00

X463	网球心理训练	张忠秋 等译	22.00
X464	运动心理咨询理论	张忠秋 等译	18.00
X465	运动技能学习与控制	张忠秋 等译	45.00
<b>运动心理学系列合计</b>			<b>113.00</b>

### 心理咨询治疗系列

X332	行为矫正——原理与方法（第三版）	石 林 等译	50.00
X340	心理障碍临床手册（第三版）	刘兴华 等译	78.00
X453	临床心理督导纲要（第三版）	王择青 等译	56.00
X343	心理咨询师的问诊策略(第五版)	张建新 等译	80.00
X486	抑郁情绪调节手册	汤 璞 等译	38.00
X344	危机干预与创伤治疗方案	梁 军 译	24.00
X345	心理咨询与治疗的理论及实践（第七版）	石 林 等译	40.00
X346	心理咨询与治疗经典案例（第六版）	石 林 等译	30.00
X333	精神分析案例解析	钟 慧 等译	24.00
X347	家庭治疗技术	方晓义 等译	24.00
X412	家庭治疗基础	林丹华 等译	39.00
X348	人格障碍的认知治疗	翟书涛 等译	32.00
X377	团体心理治疗——理论与实践	李 鸣 等译	45.00
X371	认知治疗技术——从业者指南	张黎黎 等译	40.00
X406	精神分析导论	施琪嘉 主译	16.00
X407	儿童绘画与心理治疗	李 胜 等译	18.00
X415	短程心理治疗实践	章晓云 译	16.00
X416	格式塔咨询与治疗技术	叶红萍 等译	18.00
X420	咨询和治疗中的沟通分析技术	黄 峥 译	18.00
X449	心理治疗师之路	林石南 等译	16.00
X457	心理治疗个案研究（第四版）	王旭梅 等译	22.00
X458	突破心理治疗中的“不可能”案例	张怡玲 译	20.00
X471	哀伤心理咨询——理论与实务	陈维樑 等译	20.00
X498	心理热线实用手册	贾晓明 主编	35.00
X527	罗杰斯心理治疗——经典个案及专家点评	郑 钢 等译	36.00
X341	给心理治疗师的礼物	张怡玲 译	15.00
X258	自杀：一种不必要的死亡	李 鸣 等译	18.00
X313	《道德经》与心理治疗	张新立 译	10.00

更多信息请登录：[www.wqedu.com](http://www.wqedu.com)

\*本目录定价如有错误或变动，以实际出书定价为准。

咨询电话：010-65595090, 65262933

# 第1章

## 社会心理学导论

### 什么是社会心理学

社会性解读的力量

了解社会影响的其他方法

社会心理学与人格心理学的异同

社会心理学与其他社会学科的  
异同

### 社会影响的威力

低估社会影响的力量

社会情境的主观性

### 构建从何而来：人性的基本动机

自尊取向：保持良好自我感觉的  
需要

社会认知取向：对准确性的需求

其他动机

### 社会心理学与社会问题

#### 摘要

#### 思考题

## 2 社会心理学

了解和预测人类行为是心理学家的任务。不同类型的心理学家从不同的角度入手完成这一任务，而在本书中，我们尝试向你们展示社会心理学家是怎样做的。我们不妨先来看看几个人类行为的例子。在这些事件中，有的可能很重要，有的则显得微不足道，还有一两个则颇为恐怖。但对社会心理学家来说，所有这些例子都是很有趣的。我们希望，你在读完本书之后将和我们一样，发现这些例子是多么引人入胜。当你在阅读这些例子的时候，尝试提出自己对所发生事件的解释。

- 一个黎明破晓之前，洛杉矶一个时尚住宅区里的居民听见一幢黄色房子中发出凄厉绝望的求救声，一名女子尖叫着：“求你不要杀我！”其他邻居表示听到尖叫声和求救声，但是没有人前往查看，也没有人以任何方式伸出援助之手，甚至没有人报警。隔两栋房子有名妇女听到尖叫声后，走到阳台上但没有做出任何援助举动就回到了卧室里。12个小时之后，一个熟人来到这幢黄色房子，发现有四个人被残忍地杀害了，还有一个人受重伤：重伤者在卧室里流了12个小时的血，徒劳无助地盼望有位好心的邻居能动动手指，拨打911电话报警（《纽约时报》，1982年7月3日）。

你认为，这些邻居在听到求救声之后，为什么没有采取任何行动呢？请停下来思考一下：你认为这些邻居们是什么样的人？你愿意跟这样的人交朋友吗？如果你有小孩子，你放心请他们当保姆吗？

- 2003年4月，布什总统发动伊拉克战争已经几周了。你和一群同学在学校休息室里观看CNN对战事的直播。你并不清楚我们是否有必要打仗，但当你观看电视直播并听到关于萨达姆·侯赛因所犯暴行的时候，你开始觉得布什说的是对的，入侵伊拉克是有价值的。当你正要说说自己对战争的新感受时，一个叫玛利亚的熟人说：“我甚至不敢想像这正在发生！我们入侵伊拉克毫无意义。”“很对，”你的朋友杰西卡说，“世界上大多数国家都反对它。”你的朋友史蒂夫又附和道：“你说的完全正确！布

什根本不知道他在做什么。”你会说些什么？你说跟自己的朋友保持意见一致，说你反对这场战争，还是冒着与他们意见不和的风险说出你自己的看法？

当身处类似情境中时，大部分大学生都会和多数派意见保持一致，而不是表现得很另类；当你认识到这一点时，会不会觉得很奇怪呢？

- 我们有一位老朋友叫奥斯卡，他已年届中年，是一家电脑软件公司的主管。在学生时代，奥斯卡在中西部一所规模很大的州立大学念书，并加入一个叫做Delta Nu的兄弟会。他还记得，为了加入兄弟会，他经历了一次既严格又可怕的戏弄仪式，不过他认为这是值得的。虽然被侮辱戏弄吓坏了，但他很喜爱兄弟会中的朋友们，认为Delta Nu是最好的兄弟会，也一直以身为其中一分子而骄傲。几年后，儿子山姆也将进入同一所大学就读。奥斯卡很自然要求儿子务必申请加入兄弟会，他说：“这是一个很棒的兄弟会，总是吸引很多人加入。你会真心喜欢上它的！”事实上，山姆照办并被接受了。当奥斯卡知道儿子未经严厉的入会仪式而顺利入会时，他松了一口气，毕竟时代改变了，戏弄仪式也被禁止了。当山姆回家过圣诞节时，奥斯卡问山姆有多喜欢兄弟会，儿子说：“普普通通啦，不过我大多数朋友并未加入兄弟会。”奥斯卡对此感到惊讶。

为什么奥斯卡对兄弟会如此心仪，而山姆却反应平平呢？是Delta Nu兄弟会的标准下降了吗？比起奥斯卡那个时代，现在的兄弟会成员不再那么令人满意了，还是有其他无法说明的原因？你怎么看呢？

- 在20世纪70年代中期，一个原以加利福尼亚州为基地的宗教团体人民圣殿教（Peoples Temple），在教主琼斯的率领下，移民至圭亚那。他们的目标是以“爱、工作和精神感化”为基础的，在当地建立一个没有种族界限的社团，称之为琼斯镇。在1978年11月，加州国会议员利奥·瑞安从报道中获知该宗教团体涉

嫌控制居民们的自由意志，因而前往调查了解。他走访该社团，发现有数百名居民想跟随他回到美国。教主琼斯同意让他们离开。但是，当瑞安即将登机时，议员与几位随行人员遭到枪杀，这显然是琼斯下达的指令。在获知有几个随行人员逃走时，琼斯非常沮丧，接着通过公共广播系统向教徒宣扬死亡之美，并肯定死后他们一定会在另一个地方重逢。教徒们在大帐篷里排成一列，面前是一大桶自杀用的氰化物。据一名幸存者说，几乎所有的居民都是自愿喝下致命溶液的。死者超过800人，其中包括首领琼斯；至少有80个婴幼儿被他们的父母灌下毒药，而后其父母也服毒自尽了。

※

## 什么是社会心理学

社会心理学的核心是社会影响。我们都会受到其他人的影响。当我们想到社会影响时，首先想到的例子是各种直接的说服的例子，即一个人想尽办法来改变另一个人的行为。广告宣传中的情况就是这样：具有创造性的人们使用各种复杂精巧的技能说服我们购买某个品牌的牙膏；或是在竞选宣传中，使用类似的技巧来让我们把选票投向某个特定的政治候选人。直接的说服也发生在当朋友试图要我们做一些其实是我们不愿意做的事情的时候（例如劝酒：来吧！再喝一杯……每个人都喝了）；甚至，在校园里也不乏直接说明的例子，例如大块头用拳头威胁或要挟小个子交出午饭钱或者作业。

这些直接的社会影响意图是社会心理学的重要组成部分之一，也将在后面关于服从、态度以及团体过程等章节中加以讨论。不过对社会心理学家而言，社会影响的范畴远比一个人试图改变另一个人的行为宽广得多，因为：第一，除明显的行为之外，想法和感觉也会受他人的影响；第二，社会影响有许多种形式，不只是要改变别人行为的意图，而且仅仅是他人的存在就能使我们受到影响。也就

人们怎么会自杀并且杀害自己的亲生儿女呢？他们疯了吗？还是他们中了某种魔咒？你是怎样解释他们的行为的？

现在，我们有好几个关于人类社会行为的疑问了：为什么洛杉矶的居民在听到凄厉的求救声之后仍然无动于衷，而当时只需打911报警或者向窗外大声喊叫就可能扭转悲剧结局？为什么奥斯卡喜欢兄弟会的程度超出儿子的程度？又为什么人们会受琼斯蛊惑而害死自己的儿女，然后也自杀呢？在本章里，我们将探索这些现象的共同点，并解释为什么我们会对这些现象感兴趣。我们将以社会心理学研究为基础，提出一些合理的解释。

※

即使其他人并未实际出现，我们仍可能会受到他们的影响。因此，在某种意义上，当我们决定做一些令母亲、父亲、朋友和师长引以为豪的事情时，这些人似乎就在我们身旁。从更细微的层面来看，我们每个人都深受社会与文化大环境的影响，社会心理学家对于整个社会环境如何塑造人们的想法、感觉和行为非常感兴趣。考虑到各种因素，我们可以将社会心理学定义为：探讨人们的思维、情感及行为如何因他人真实或想像的存在而受到影响的科学研究（Allport, 1985）。同时，社会心理学家也对当各种不同的影响在个人内心彼此发生冲突时会产生何种结果特别感兴趣。当青年人（像我们的读者那样）离家去大学读书时，他们常常会发现自己在家中学到的价值观与信念，往往跟教授及其他同学的价值观与信念相悖，参见下页的“试一试”练习。

**社会影响 (social influence)**：他人的言词、行为或仅仅是其在场对我们的思想、感觉、态度或行为所产生的影响和效果。

**社会心理学 (social psychology)**：用科学的方法研究人们的思维、情感和行为是以怎样的方式受到真实或想像中的他人影响的。

## 试一试

### 外显的价值观与内隐的价值观

列出两张清单：一张是你父母和亲戚所持的外显及内隐价值观；另一张是你最喜欢的几位教授和你最亲密的几个大学同学所持的外显及内隐的价值观。注意两张清单上的异同。这些不同处对你产生了什么影响？你是否发现自己拒绝了其中的一套价值观呢？你是否将两者加以折衷？或者你尝试建立一套属于自己的全新的价值观呢？

## 社会性解读的力量

其他的学科，如人类学和社会学，也同样关心人们如何受到社会环境的影响，但是社会心理学有自己的独到之处。首先，社会心理学关心的主要不是客观的社会环境，而是人们如何受他们对社会环境的解读或构建的影响；换句话说，对于了解社会环境如何影响人们本身，社会心理学家认为，了解人们如何知觉、理解或解释社会环境，比了解客观的社会环境更为重要（Lewin, 1943）。

有个例子可以说明这一点。想像杰森是个害羞的高中生，他偷偷爱慕着黛比。假设你是一个初出茅庐的社会心理学家，你现在的任务是预测杰森会不会邀请黛比参加毕业舞会。一个做法是观察黛比对待杰森的客观行为，即她是否会注意到他及看着他时会经常微笑吗？如果答案是肯定的话，毛躁粗心的观察者可能判定他会把她约出来。



我们的想法、感受和行为都会受到我们即时周遭环境以及我们的文化和家庭背景的影响。

**构建 (construal)**：人们知觉、理解及解释社会环境的方式。

丁查普赵康而因，志意由自的即具是捷安航

影响？你是否发现自己拒绝了其中的一套价值观呢？你是否将两者加以折衷？或者你尝试建立一套属于自己的全新的价值观呢？

但身为一个社会心理学家，你会更有兴趣从杰森的角度来看黛比的行为，即杰森会如何理解黛比的行为。

杰森是不是把她的微笑理解成一种礼貌，如同她也可能对毕业舞会中许多令人讨厌的家伙微笑一样？或认为那是一种鼓励的讯号，激励他鼓足勇气约她出来？另一方面，如果她忽视了他，杰森会认为她是在玩“难以亲近”的游戏，还是对和他约会不感兴趣？想要预测杰森的行为，仅仅知道黛比的行为细节是不够的，还必须知道杰森是如何理解黛比的行为的。

其次，除了重视人们如何理解社会环境之外，社会心理学家还会特别注意这些理解的根源。例如，在理解他们四周的环境时，大多数人会从对自己最有利的角度去理解（例如，杰森会认为，黛比之所以跟保罗去参加舞会，是为了引起我的妒意），还是会做出最准确的理解，即使它是对自己不利的（例如，痛苦是难免的，但我必须承认黛比宁愿跟一条海参去参加舞会，也不会选择我）？对于这些及其他影响人们想法与行为的决定因素，社会心理学家进行过大量的研究，本章后面会进一步讨论这些决定因素。

毋庸置疑，构建的重要性，远远超过杰森和黛比的故事。想一想在一次谋杀审判中发生的事情。即使当原告律师（检查机关）提出强有力的证据证明被告有罪，但判决结果总是取决于每一位陪审员对于该项证据的构建——这些构建，取决于各种往往与案件没有什么客观联系的事件和认知。例如，在交叉质询中，一名重要证人是否在回答问题前犹豫了一下，以至于让某些陪审员认为他或她对自己所说的不够肯定？又或者，某些陪审员是否认为证人太过冷漠、太过自大，或者太有自信？

社会心理学另一个特色是，它是一门以实验研

究为基础的科学。作为一名社会心理学家，我们用实证方法，系统验证有关人类社会行为的观点，而不是依赖民间谚语、常识，或是哲学家、小说家、政治家、老祖母或某些智者的观点和意见。但是，正如你会看到的那样，在社会心理学领域所采取的系统实验方法也遇到了许多挑战——主要是因为我们试图在各种各样复杂的情境下，预测高度复杂的人类行为。

作为科学家，我们的目标是在一系列涉及重要问题的广阔领域中找出客观的答案，这些问题包括：导致攻击行为的因素是什么？我们怎样减少偏见？引起两个人心生好感或相爱的变量是什么？为什么某种特定的政治宣传比其他类型的效果要好？实验社会心理学家应对这些挑战有独特的方式，我们会以实例在全书中穿插说明，并且在第2章详细讨论。

在这一介绍性的章节中，我们将用大量的笔墨来详细说明以下各段中提到的问题，包括：什么是社会心理学以及它是如何与其他相关学科区别开来的。这些区别正是了解社会心理学的一个好的开端。

## 了解社会影响的其他方法

让我们从另一个角度来看本章开头所举的例子。人们为什么会以那种方式表现其行为呢？回答这个问题的方法之一也许是可以直接询问当事者本人。例如我们可以问洛杉矶的居民为什么不报警，我们也可以问山姆为什么对兄弟会不是很热衷。这种做法的问题是，人们不一定总能察觉到自己反应和感受的根源 (Nisbett & Wilson, 1977)。那些邻居不太可能确切地知道自己为什么回去睡觉而不报警，山姆也不太可能准确描述自己为什么不像父亲那样喜欢 Delta Nu 兄弟会。

**记者、时事评论员、社会批评家** 琼斯镇居民集体自杀的事件之后，你拿起任何一张报纸或只要打开电视机都能看到一种解释。各种解释众说纷纭，从毫无根据的假设琼斯教主使用了催眠和药品来弱化他的追

随者的抵抗，到怀疑那些被吸引到琼斯镇的人们本来就是精神错乱、有自我毁灭的倾向等等，不一而足。但是，由于低估了情境的力量，所以上述猜测几乎都是错的——或者说，至少是过度简单化的。

如果我们只是依靠常识解释的话，那么就不会从前车之鉴中吸取教训。琼斯镇事件，或许是美国第一宗集体自杀事件，但却不是最后一宗。几年前，在得克萨斯州的韦科市，由大卫·科瑞什 (David Koresh) 所领导的一群信徒，为了躲避警方的逮捕（因为他们非法持有枪械），而把自己关进一座城堡似的建筑物里。当被警方包围时，他们放火烧着了这栋建筑，86人死亡，其中包括几名儿童。在距现在更近的一个事件中，一个名为天门教的无名教派，在加利福尼亚州圣塔菲郊区的一块豪华的地产中，39名教徒集体自杀。现场存留的证据清楚地显示，这些教徒是自愿并且和平地死去的。他们相信，一艘紧跟在哈雷彗星之后的外星球太空船，会将他们的灵魂带至太空 (Purdum, 1997)。

在韦科市火灾和天门教惨剧发生之后，一般大众就如同无法理解琼斯镇自杀事件一样，对此感到深深的困惑。大多数人很难理解，一个教派会对一群相对正常的人的心智产生如此大的影响。全美国的人都急于找一个人充当替罪羊。在天门教悲剧之后，许多人指责这些罹难者是因为愚笨或是精神错乱，才做出傻事。但是，有证据证明这些罹难者心



塞尔维亚的阿尔巴尼亚族人试图从1999年的“种族清洗”中逃走。社会心理学研究的任务之一就是找出减少偏见的方法。

智都健全，而且其中大部分人甚至聪明过人且受过高等教育。在韦科市悲剧之后，许多人将矛头指向联邦调查局耐心不够、司法部长珍妮特·雷诺 (Janet Reno) 判断失误，或克林顿总统领导不力。亡羊补牢式的批评或许暂时解决了困惑而使我们感到较舒服一些，但是去了解事件背后种种情境的复杂性，才是发掘真相的不二法门。

但读者可别误会，我们根本不是在反对民间谚语。我们相信从新闻记者、社会批评家和小说家那儿，可以学到许多关于社会行为的知识——并且在本书中，我们也引述了许多他们的言论。但无论如何，依赖这些东西至少会发生一个问题：它们彼此之间常常会出现矛盾，而且很难判断谁对谁错。

考虑一下民间谚语对影响我们对他人喜爱程度的因素的解释。一方面，我们知道“物以类聚”。我们每个人都可以毫不费力地举出许多这样的例子，对于和自己背景和兴趣相近的人，我们喜欢并和他们呆在一起。另一方面，民间谚语又告诉我们“异类相吸”。如果我们尝试一下，同样能找到例子来证明，背景与兴趣迥异的人也会产生强大的吸引力。那么，哪种说法才对呢？

同样的，对“离久情疏”与“小别胜新婚”，及“欲速而不达”与“迟疑失先机”等截然相反的谚语，我们该相信哪一个呢？又有谁来告诉我们琼斯镇的悲剧是由下列何种原因造成的？

- 琼斯教主成功地吸引到那些心理抑郁的人为其首批的教徒；
- 惟有具有自我毁灭倾向的人才会加入这种教会；
- 琼斯具有如此强大的救世主式的魅力，以至于心理健全的你和我，也会折服在他的影响之下；
- 与世隔绝的人们特别容易受社会影响的操纵；
- 以上皆是；
- 以上皆非。

**哲学** 纵观历史，一直以来，哲学对人性的看法都是充满洞察力的。的确，哲学家的创造和分析性的思考是当代心理

学重要的基石之一，这不仅具有重大的历史意义，并且在近几十年中，心理学家也寻求哲学家的帮助，探讨意识的性质 (Dennett, 1991) 以及在社会环境中信念是如何形成的 (Gilbert, 1991)。但是，有时候即使伟大的思想家之间的观点也不一致，在这种情况下，怎样分清谁是谁非呢？是否存在有一种情形下哲学家 A 是正确的，而在另一种情形下哲学家 B 是正确的情况呢？你怎样判断呢？

我们社会心理学家也致力于研究哲学家所探讨的相同问题，但我们尝试科学地看待这些问题，即使对待伟大的人生之谜——爱也是这样。例如，伟大的荷兰哲学家贝内迪克特·斯宾诺莎 (Benedict Spinoza)，在 1663 年提出了一个极具原创性的关于爱的极具洞察力的观点。他说，当我们爱上一个曾经痛恨过的人时，这份爱将比没有恨过他的情况来得更为强烈。斯宾诺莎完美地推导出这项命题，而且逻辑上无懈可击。但是，我们要如何确立它可以成立？是不是永远成立？在哪些状况下成立，在哪些状况下又不成立？这些都是有待社会心理学家探究的理论性问题 (Aronson, 1995; Aronson & Linder, 1965)。

社会心理学家的任务之一，就是提出有根据的假设，指出在哪些特定条件下一种或另一种结果会发生。就如同物理学家进行实验来验证关于物理世界的性质的假说一样，社会心理学家也以实验来验证对于社会世界的性质的种种假说。



为什么人们会遵守吉姆·琼斯的自杀令？

社会心理学家的另一项任务是设计出足够精细的实验，以便能理清某种条件会导致这种或那种结果。如此就能丰富我们对人性的了解，并且只要我们弄清了先前情形中的关键层面，就能做出准确的预测。对于社会心理学的科学方法，我们在第2章详细论述。

我们之所以会有矛盾的哲学立场（就如同我们有矛盾的谚语一样），主要的原因在于，这是个复杂的世界。情境中的一些细微的差异，可能不易察觉，但是，这些细微的差异却可能会造成非常不同的影响。

为了详细阐述这一点，让我们先回到早先讨论过的，有关哪些人是我们喜欢的类型，以及“不在身边”和“喜爱”之间的关联。于是我们会发现，在某些条件下同类的确会相聚；但是在另一些情况下，异类也的确会相吸；同样的，“小别胜新婚”或“离久情疏”在特定情况下也都有道理。因此，两者可能都是正确的。

这种说法看上去是有帮助的，但这样就够了吗？当然不是，因为如果我们真的想理解人类行为，仅仅知道两者可能都对是不够的。

## 社会心理学与人格心理学的异同

如同社会心理学，心理学的一些其他领域也将研究焦点放在个人及其行为的原因上，其中最突出的是人格心理学。我们来看看社会心理学和人格心理学在研究方法及关注的问题上有何不同。

如果你和大多数人一样，在看了本章前面所举的例子，并开始思考这些事件可能是怎样发生的时候，你可能很想知道什么样的长处、短处、缺陷和人格特点导致相关个人做出那样的反应。为什么洛杉矶居民听到呼救声而不报警？多数人会认为这些居民的人格有某种缺陷或怪癖，使他们不能作出反应。

这些缺陷或怪癖是什么呢？在这些人中，有些人是领袖，有些人是追随者；有些人勇敢，有些人胆怯；有些人坦荡为公，有些人自私自利。让我们回过头来思考一下刚刚所提出的问题：你愿意跟洛杉矶的居民交朋友或请他们当保姆吗？

提出像这样的问题并尝试去回答是人格心理学家的工作。通常，人格心理学在解释社会行为时，重视个体差异，即致使一个人异于其他人的人格层面。例如，在解释琼斯镇居民为什么杀子并服毒自杀时，想到了这些居民的人格似乎是自然而然的。他们可能是“随波逐流”或者意志薄弱的人，甚至是精神病患者。人格心理学家加深了我们对人类行为的理解。但社会心理学家认为，如果从根本上依赖人格因素来解释的话，将忽略事情的一个重要组成部分——“社会影响”的重要作用。请记住，在琼斯镇自杀的人不是少数几个人，而是近乎百分之百的村民集体自杀。尽管有人想像他们都是精神病患者，但这是极不可能的。如果我们想要对这起悲剧做出更深刻、更丰富、更全面的理解，我们需要了解像琼斯这样的具有神奇魅力的人物会拥有什么样的力量和影响，一个与其他各种观点相隔绝的封闭社会，以及其他大量的可能导致悲剧后果的因素。

这两种不同的方式，可以通过一些现实生活的例子来说明。我有一个朋友罗莎，是我同事的太太，我常常在员工鸡尾酒会上遇到她。在这些聚会中，她常常看起来很不自在。她经常独自一个人，站得离人群远远的，别人找她攀谈的时候，她也不太说话。有些人认为她很害羞，有些人则认为她冷漠疏离，甚至自高自大，原因是显而易见的。然而，我曾经去罗莎家做过客。在那儿，她却是相当迷人、亲切而且活泼开朗，总是愿意倾听他人说话，并且表现出参与讨论的兴趣。那么罗莎到底是哪种人呢？是害羞腼腆、傲慢自大，还是迷人亲切？她真正的个性会自动显现吗？其实，这是一个错误的问题。我们不能问哪一个才是真正的罗莎，真正的她两种个性兼具或者不是其中任何一种。我们所有的人都可能兼有害羞与大方的行为。一个更有趣的问题是：究竟是哪些因素在这两种社交情境下有所不同，并对她的行为造成如此重大的影响？这正是社会心理学要探讨的问题。（参考下页的“试一试”练习）

**个体差异 (individual differences):** 致使一个人异于其他人的人格层面。

## 试一试

### 社交情境与行为

1. 想一想那些你认为很害羞的朋友或者熟人。暂时试着别把他想成是个害羞的人，而是个在某些情境下有交际障碍的人。
2. 列出一张社会情境的清单，这些是你认为最容易引发这位朋友的害羞行为的情境。
3. 列出一张社会情境的清单，这些是你认为最可能让

这位朋友做出亲善行为的情境（例如，当有人表现对他的嗜好或交谈的话题表现出浓厚的兴趣时，就可能会引发他产生可归类为迷人或活泼的行为）。

4. 创造出能达成上述目的社交环境，并密切关注这些情境对他的行为会产生何种影响。

由于这个课题非常重要，让我们再举一个例子。假设你在一家路边餐厅前停下来，想喝杯咖啡，吃个蛋糕。女侍者上前服务，但是你一直无法下定决心点哪一种蛋糕。就在你犹豫不定时，那位女侍者不耐烦地用笔敲着订单簿，望着天花板，皱着眉头，最后冲着你大声说：“喂！我等了你老半天了，你快点行吗？”像大部分人那样，你可能会认为这位女侍者是个令人讨厌的人，你甚至会向经理投诉她。

但是如果你知道这名女侍者是单亲妈妈，昨晚为照顾她患了不治之症的最小的孩子而一夜没有合眼；而她的车子在上班途中坏掉了，修理费还不晓得出自何处；当她到达餐厅时得知另一名女侍者喝醉了酒而不能上班，使她不得不承担双份的工作量；无事可做的厨师总是冲她喊，因为她帮客人点东西的速度太慢而不能让他满意。当你了解了所有这些情况，你可能会认为她不一定是个令人讨厌的女人，而只是处于巨大的压力下的普通人。

关键的事实是，当我们尝试去理解一个人在复杂情境中的行为时，如果缺乏关于情境的重要信息，大多数人会直接到有关个人的人格因素中去寻找行为原因。我们常常忽略情境的事实，而这对社会心理学家是非常重要的。因为这种情境因素对于人们如何与他人发生联系有着相当深远的影响。

### 社会心理学与其他社会学科的异同

社会心理学与社会科学的其他几个学科一样（包括社会学、经济学和政治学），都研究社会行为。其中每一个学科都探讨社会因素对人类行为的影响，但社会心理学与其他社会科学之间仍存在着显

著的差别，其中最大的差别是分析水平的不同，社会心理学是心理学的一个分支，以对个体的研究为根基，并强调内部心理过程。对社会心理学家而言，分析的层次是社会情境下的个体。例如，为了解人们为什么会故意去伤害别人，社会心理学就会去重点研究，在特定情形下引发攻击行为的心理过程。比如攻击前，挫折感的强度应达到什么程度？受挫是不是必要条件？如果人们有挫折感，那么在什么条件下会以攻击行为来宣泄情绪？又有哪些行为可能导致一个受挫个体出现攻击反应（我们将在第12章中详细讨论这些问题）？

其他的社会科学则关注在某个特定社会中对事件产生影响的较为广义的社会性、经济性、政治性及历史性因素。例如，社会学研究社会阶级、社会结构和社会制度等主题。由于社会是由个体群聚组成，因此社会学和社会心理学不免有重叠的研究领域。主要的差异在于：社会学的焦点不是个体的心理，而是整个宏观上的社会。社会学家对于攻击行为虽然也可能有兴趣，但他们关注在一个社会内部不同的社团或团体的成员之间为何会产生不同水平和不同类型的攻击行为。例如，美国的谋杀案发案率为什么远远高于加拿大？在美国，为什么某些社会阶层中的谋杀案发案率比较高？社会变迁和攻击行为的改变之间有何关联？

社会心理学与其他社会科学在分析层次方面的差异反映出它们之间另外一个不同点，即它们想要解释的对象各不相同。社会心理学的目的在于找出每个人容易受社会影响左右的人性的通则，而不关心社会阶级或文化背景。例如，就大部分地方的大部分人而言，攻击与挫折具有关联性的假说均适



这幅照片中的人可以从多个角度来研究——作为个体、家庭成员、社会阶层、职业、文化以及地区等等。

用，不论他们属于何种社会阶级、年龄阶段或人种。社会心理学是一门新兴的学科，它大部分的发展都在美国进行；因此，许多发现尚未在其他文化中进行验证以确定其是否具有普遍性。但无论如何，作为社会心理学家，我们的目标是发现这些规律，并且随着由美国发展出来的方法与理论被欧洲、亚洲、非洲、中东及南美洲等地区的社会心理学家所采纳，我们会越来越多地得知这些规律在多大程度上通用。这种跨文化的研究是极有价值的，因为它通过证明其普遍的适用性，或引导我们发现一些其他的变量，并最终帮助我们对人类社会行为作更为准确的预测。在后面的数章里，我们会看到若干有关跨文化研究的例子。

总而言之，社会心理学是介于两个与它关系最密切的学科——社会学与人格心理学——之间（见表1.1）。它和社会学一样重视情境和整个社会影响行为的方式，但又更重视导致个体易受社会影响左右的心理因素。它和人格心理学一样强调个体的心理，但强调的不是个体差异，而是使大多数人都会受社会影响左右的心理过程。

表1.1 社会心理学与相关学科的比较

社会学	人类学	社会心理学	人格心理学
提供关于社会而非个体的一般性规律。	研究使人们易受社会影响左右的共同的心理过程。	研究使个体与众不同并与其他人相区别的各项人格特征。	

## 社会影响的威力

社会心理学者在试图说服人们相信人类行为深受社会环境影响时，面临着巨大的阻碍：所有人都倾向于以人格来解释人们的 behavior，这就是所谓的基本归因错误，即将自己或他人的行为完全归诸于人格特征，因而低估了社会影响的力量的倾向。

### 低估社会影响的力量

当低估社会影响的力量时，我们会获得一种虚假的安全感。例如，在解释人们光怪陆离的行为时（像琼斯镇、韦科市或天门教的人自尽或杀死自己的孩子），很奇怪，我们饶有兴味地将这些罹难者都贴上性格缺陷的标签，并因此觉得舒服。这让其他人觉得，此类事件绝不会发生在自己身上。具有讽刺意味的是这样做

反过来会……而美国所有的猴子也都做同样的事。让我们降低自己的

——Henry David Thoreau

防卫性，使我们更容易受到社会影响的伤害。另外，由于未能充分认识到情境的力量，使我们倾向于将复杂的情境过度简单化；过分简单化会妨碍我们了解大量人类行为的起因。此外，这种过度的简单化也可能会导致我们责怪那些情境中的受害者，即使其所处情境中的社会影响力强大到对我们大多数人来说都是无法抵抗的，比如琼斯镇悲剧中的情况。

举一个更现实的例子：想像这样一种情形，人们在玩一种两人游戏，每个玩家都必须在两种策略中选择其一：他们相互竞争，让自己贏尽可能

### 基本归因错误

(fundamental attribution error)：高估行为的内容和性格因素的影响，低估情境因素的作用的倾向。

PDG



假设这些学生在玩一种金钱游戏。他们会互助合作还是相互竞争呢？是他们的性格还是当时的情境会对他们产生影响呢？

多的钱，同时使对方输尽可能多的钱；或者相互合作，使自己和对方都赢一些钱。我们将在第9章详细讨论这项游戏。目前，只考虑在玩游戏时只有两种基本策略：竞争或合作。想想你的朋友们，你认为他们会怎么玩这个游戏？

很少有人觉得这个问题难以回答，我们都能察觉朋友之间的相互竞争。你可能会说：“我相信我的朋友珍妮弗在玩这个游戏时会比凯伦更富有竞争性，因为珍妮弗是非常讲究实际的商业专业学生，而凯伦是那么关爱他人。”也就是说，我们考虑朋友的性格，然后据此得出答案。当我们做预测时，通常不会对社会情境的性质考虑太多。

但是这种预测的准确度如何？是否应该考虑社会情境？为了找出答案，史蒂芬·萨缪尔 (Stenven Samuels) 和李·罗斯 (Lee Ross, 1993) 进行了以下这个实验。首先，他们根据各宿舍长的意见在斯坦福大学挑选出一组被认为特别具有竞争性或特别合作的学生。他们是这样做的：研究员向宿舍长描述这种游戏，并要求他们想想宿舍中的哪些学生最可能采取竞争或合作的策略。不出所料，宿舍长轻松地就将学生分好类了。

接下来，两位研究者邀请那些学生

到他们的心理学实验室中玩这个游戏。研究者做了一点小变化，改变游戏名称，这看起来是社会情境中很小的一个方面。他们告诉半数的参与者，游戏名称是“华尔街游戏”，对另一半则说是“社区游戏”，其他条件完全一样。因此，这些被评定为竞争性或合作性的学生，玩的不是“华尔街游戏”就是“社区游戏”，于是产生四种情形。

许多反思过自己人生的人都认为，人格是真正的重要因素，而不是诸如游戏名称之类的小细节。有些人似乎天生具有竞争性，一有竞争机会就勇往直前；

有些人似乎比较合作，因此会去确保彼此都没有太多的损失，或没有人的情感受伤害，以达成最令人满意的结果。这是正确的吗？别这么快下结论。如图1.1所示，即使是游戏名称这样的情境细节，对于人类行为也能造成巨大的差异。当游戏被称为“华尔街游戏”时，大约有2/3的人做出竞争反应；当它被称为“社区游戏”时，只有1/3的人反应是竞争性的。

游戏名称发出了关于人们应当如何表现的强烈信号，从而指导着人们的行动。

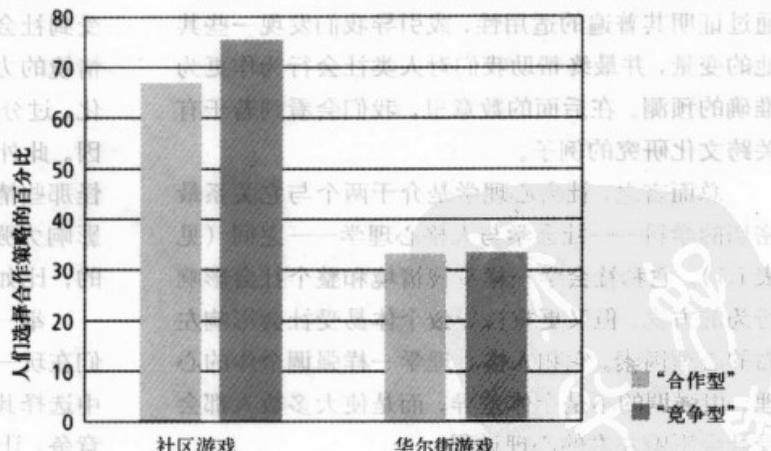


图1.1 罗斯与萨缪尔 (1993) 发现，大学生的人格（由宿舍长加以评估的）对他们在实验室游戏中表现出合作或竞争的行为并不起决定作用，游戏的名称是叫社区游戏还是叫华尔街游戏——则的确会造成很大的差别。这种社会情境中乍看是不重要的细节，对人们的行为却可能具有强大影响力，甚至超过人格的影响。（改编自 Ross 与 Samuels, 1993）

烈信号；它本身就传达了强有力的社会规范，透露了在这个情境中何种行为是适当的。我们将在第7章看到，社会规范能以有力的方式，塑造人们的行为。

在上述情境下，学生的个性对于他们的行为并没有产生可测量的重要影响。被贴上“竞争型”标签的学生，并没有比所谓“合作型”的学生更多地采取竞争策略。这种类型的结果将会贯穿本书的全部内容：社会情境中看似微不足道的方面，能产生超越人格差异的强大效果（Ross & Ward, 1996）。这并不是说，人格差异并不存在或不重要，他们的确存在，并且常常都很重要。但是我们已经知道，特定的社会与环境情境是如此强大，对每个人几乎都会产生巨大影响，这正是社会心理学家致力研究的领域。

## 社会情境的主观性

我们已经论证过社会环境对于人类行为通常有深刻的影响，但是我们所说的社会情境究竟是指什么呢？定义它的策略之一是，详细说明情境的客观特性，如它对人的价值有多高，然后记录这些客观特性所造成的行为。

这正是行为主义所采取的方式，这一心理学派主张，若要了解人类行为，只需研究环境中的强化因素，也就是环境的正面性事件和负面性事件是如何与特定行为相关联的。举例来说，狗会应声而来，因为它们知道顺从会有正面的强化（如食物或爱抚）；又如，如果你给予表扬、对他们微笑、或在他们说出正确答案的时候在他们额头贴上金色小星，孩子们将会更快地记住九九乘法表。此派心理学者，华生和斯金纳（John Watson, 1924; B.F.Skinner, 1938）主张，检验社会情境中的奖赏与处罚，就能了解人类的行为，不必研究想法、情感等主观状态。因此，要了解那些漠视邻居黎明前呼救的洛杉矶居民，行为学派的学者会去分析情境，查看哪些特定的客观因素抑制了助人的意图。如果采取某种行为方式，可能会得到哪些客观报酬或惩罚？如果什么也不做，又可能会得到哪些客观报酬或惩罚？

行为学派的学者选择不去处理认知、思维和感觉等问题，因为他们认为这些概念太过模糊、太过唯心，和可观察的行为之间的联系不够紧密。由于具有这种简洁的特性，行为主义的取向能够解释大量的行为。然而，也由于行为主义不研究认知、思维、感觉等人类社会经验中极为重要的现象，这种方式的研究对于完整地了解社会情境是不够的。另外，我们已经知道，将观察局限于情境中的物理特性，将无法充分了解社会行为。我们必须站在当事人的角度来看待情境，看看他们是如何构建周围的环境的（Griffin & Ross, 1991; Ross & Nisbett, 1991）。举个例子，如果有一个人走近你，拍拍你的背，问你感觉怎么样，这有什么价值吗？从表面上看，这看起来好像很有价值。毕竟，我们还是很想知道那个人对我们是否感兴趣。但事实上这是一个依赖于我们的想法和感受的复杂情形。我们对于这个问题可能会有不同的理解，这取决于问话者是我们的密友（他非常关心我们的健康状况）、是一个纯粹闲得无聊想打发时间的泛泛之交、还是一个想卖二手车的汽车销售员，即使他们所用的言词和语气完全一样。例如，我们不可能在回答汽车销售员的问题时，提及最近遭受肾疾之苦——而如果是回答我们的密友，就可能提及此事。

这种对构建（即人们解释社会情境的方式）的强调，源于所谓的完形心理学学派。它最初是作为一种解释人们如何理解物理世界的理论而提出的。完形心理学认为，我们应该研究一个客体出现在我们心中的主观方式（完形或整体），而不是构成这个物体的客观物理特征。举例来说，了解人们是如何看待一幅画的方法之一，是将这幅画分解为单独成分，如画布上每个部位的底色的准确用量、应用了什么类型的绘画技巧以及所形成的不同几何图形。

**行为主义 (behaviorism)**: 一种心理学派主张，要了解人类的行为，只需研究环境中的强化因素，也就是环境里的正性事件与负性事件是如何与特定行为相关联的。

**完形心理学 (Gestalt Psychology)**: 一种心理学派，强调研究物体出现在人们心中的主观方式的重要性而不是该物体的客观物理特征。



20世纪30年代，一名妇女正在阅读一个国有商店的标语，它强烈要求德国人民联合抵制犹太人经营的买卖。这是最终导致大屠杀的早期步骤。

的总和。应该着眼于知觉者的现象学(phenomenology)，即物体是如何在人们心中呈现的，而不是着眼于客观刺激物的单独成分。

库尔特·科夫卡(Kurt Koffka)、沃夫冈·科勒(Wolfgang Kohler)、马克斯·韦尔海默(Max Wertheimer)和他们的学生及同事，于20世纪上半叶在德国创立了完形研究方法。20世纪30年代末期，数位这样的心理学家为躲避纳粹政权而移民到美国，随后对美国心理学产生巨大影响；他们的影响如此之大，以至于一位聪明的观察者说：“如果要我指出一位对这个领域影响最深的人，那他非希特勒莫属(Cartwright 1979, p.84)。”

库尔特·勒温(Kurt Lewin)是这些移民者之一，他被公认为是现代实验社会心理学之父。身为一个年轻的犹太裔德国学者，勒温在20世纪30年

然后我们就可以试着确定观赏者是如何整合所有成分，以形成对这幅画的整体印象。然而，根据完形心理学者的观点，仅是研究这些知觉的组成片段，是无法了解一个物体如何被知觉的。因为整体

不等于部分



库尔特·勒温(Kurt Lewin)

Lewin):“如果有个人坐在房间内，相信天花板不会掉下来，那么在预期其行为时，应该考虑其‘主观概率’还是应该把工程师做出的关于天花板是否会掉下来的‘客观几率’一并纳入考虑？对我个人而言，我只会去考虑前者。”

代的纳粹德国，亲历了反犹太狂潮。这种经验不但对他的思考产生了重大的影响，也使他到了美国之后，便着手修正美国的社会心理学，引导美国社会心理学界开始研究偏见、种族刻板印象的起因及治疗。

作为一名理论家，他大胆地使完形原则的运用超越对物体的知觉，而扩展到社会知觉上——人们如何知觉其他人，以及他们的动机、意图与行为。勒温是第一个充分了解把社会环境中的人纳入考虑范围并考查他们如何构建(如知觉、诠释、扭曲)这种社会情境的重要性的科学家。社会心理学者很快就开始关注主观情境的重要性(即这些情境如何被人们所理解)，这些早期心理学者及其主要论点请见接下来的几页。

这种构建可能会相当简单，就像我们先前所讨论的“你感觉怎么样”的案例；其他构建可能看似简单实则复杂。举个例子来说，假设玛莉在第一次约会结束时在约翰的脸颊上亲吻了一下，约翰对这个吻将作何反应？我们可能会说，答案取决于约翰如何理解情境：他是否将之诠释为第一步，代表玛莉已经打开爱的心扉；或是视之为一种泛

泛的较友好的表达——代表玛莉只想当朋友而不是发展更进一步的关系；或觉得那表示玛莉是喜欢他的，但是希望他们的关系能够细水长流。

如果约翰错误地估计了情境，他可能犯下大错，错过生命中的至爱，或是表错情。不管怎样，我们相信了解约翰反应的最好策略，是找到一种办法来确定约翰是如何构建玛莉行为的，而不是讨论亲吻本身的客观性

(它的长度和强度等)。然而，这些构建是如何形成的呢？请继续看下去！

## 构建从何而来： 人性的基本动机

约翰如何判断玛莉吻他的原因呢？如果人们的确是受主观情境而不是客观情境影响的话，那么我们必须了解人们是如何获得对世界的主观印象的。当人们诠释社会世界的时候，试图完成些什么呢？我们也可以从人格的角度来研究这一问题。是自身哪些因素使约翰以这种方式看待这个世界，重视他所受的教养、家庭背景及独特的经验。像我们先前讨论过的，重视人格差异虽然很有价值，但通常忽略了更重要的事情：社会情境对人们的影响。另外，要了解这些影响，我们必须了解对所有人都适用的人性的基本规律。这些法则解释了我们构建社会世界的方式。

人是一个复杂的机体，在特定时刻，人的想法和行为是由各种交叉动机引发的；数年来社会心理学学者已经发现这些动机中有两点特别重要：尽可能准确的需求和维护良好自我感觉的需求。有时，这些动机把我们引向同一结果，但这些动机也经常让我们左右为难——准确地知觉这个世界，要求我们直面自身的愚行和缺德的事实。

里安·费斯廷格是社会心理学界最具创新性的理论家。他很快地认识到，正是当人们在两种动机之间左右为难的时候，我们才能洞悉关于人类的心智是如何运作的最有价值的知识。举例来说，想像自己是美国的总统，你的国家在东南亚陷入了一场困难重重且代价高昂的战争，你已为战事投入了数千亿美元，并且战争已经使数以万计的美国人及更多无辜的越南人民丧命。战争似乎陷入了僵局，眼前没有结束的希望。一方面你对不断的残杀感到痛心；另一方面又不想成为美国历史上第一个打败仗的总统——这种冲突使你经常在半夜中惊醒，全身冒冷汗。

有的顾问告诉你，他们能看到一道曙光，如果你加强轰炸，敌人很快就会投降，战争也就能结束了。对你而言这是最好的结局，你不仅能成功地达

到军事和政治的目的，历史也将视你为英雄。

然而，其他顾问却认为，加强轰炸只会增强敌人的决心，他们建议你求和。

(McNamara,

1995)。

你会相信哪些顾问的意

见呢？我们将

在第6章中看到，

约翰逊总统曾经面

临的正是这种困境。

他选择那些建议使

战事升级的顾

问的意见，因为

如果他能够成

功地赢得战争，就

能够以总指挥官的名

义来为他以前的行

为辩护；而如果从

越南撤军的话，他不

只会落得美国历

史上第一位打

败仗的总统的坏名

声，还不得不为白

白牺牲

而买单。



弗里茨·海德 (Fritz Heider)：“一

般而言，一个人作出反应的根据是他

认为别人会有何种知觉、感受和想法，

而不是他人可能会采取的举动。”

我们将在第6章中看到，

约翰逊总统曾经面

临的正是这种困境。

他选择那些建议使

战事升级的顾

问的意见，因为

如果他能够成

功地赢得战争，就

能够以总指挥官的名

义来为他以前的行

为辩护；而如果从

越南撤军的话，他不

只会落得美国历

史上第一位打

败仗的总统的坏名

声，还不得不为白

白牺牲

而买单。

里安·费斯廷格 (Leon Festinger)：“我一直都这么想，

如果经验的世界显得复杂，如果对于类似的刺激人们似乎

会做出不同且令人困惑的反应，如果人们看不到了解潜在

动力的普遍性的话，那就是我的错——我提出了错误的问

题；在理论的层次上，我以错误的方式去解析这个世界。潜

在动力一直存在着，我必须掘出理论利器，能够揭示这些

通则。”

里安·费斯廷格 (Leon Festinger)：“我一直都这么想，

如果经验的世界显得复杂，如果对于类似的刺激人们似乎

会做出不同且令人困惑的反应，如果人们看不到了解潜在

动力的普遍性的话，那就是我的错——我提出了错误的问

题；在理论的层次上，我以错误的方式去解析这个世界。潜

在动力一直存在着，我必须掘出理论利器，能够揭示这些

通则。”

里安·费斯廷格 (Leon Festinger)：“我一直都这么想，

如果经验的世界显得复杂，如果对于类似的刺激人们似乎

会做出不同且令人困惑的反应，如果人们看不到了解潜在

动力的普遍性的话，那就是我的错——我提出了错误的问

题；在理论的层次上，我以错误的方式去解析这个世界。潜

在动力一直存在着，我必须掘出理论利器，能够揭示这些

通则。”

里安·费斯廷格 (Leon Festinger)：“我一直都这么想，

如果经验的世界显得复杂，如果对于类似的刺激人们似乎

会做出不同且令人困惑的反应，如果人们看不到了解潜在

动力的普遍性的话，那就是我的错——我提出了错误的问

题；在理论的层次上，我以错误的方式去解析这个世界。潜

在动力一直存在着，我必须掘出理论利器，能够揭示这些

通则。”

里安·费斯廷格 (Leon Festinger)：“我一直都这么想，

如果经验的世界显得复杂，如果对于类似的刺激人们似乎

会做出不同且令人困惑的反应，如果人们看不到了解潜在

动力的普遍性的话，那就是我的错——我提出了错误的问

题；在理论的层次上，我以错误的方式去解析这个世界。潜

在动力一直存在着，我必须掘出理论利器，能够揭示这些

通则。”

里安·费斯廷格 (Leon Festinger)：“我一直都这么想，

如果经验的世界显得复杂，如果对于类似的刺激人们似乎

会做出不同且令人困惑的反应，如果人们看不到了解潜在

动力的普遍性的话，那就是我的错——我提出了错误的问

题；在理论的层次上，我以错误的方式去解析这个世界。潜

在动力一直存在着，我必须掘出理论利器，能够揭示这些

通则。”

里安·费斯廷格 (Leon Festinger)：“我一直都这么想，

如果经验的世界显得复杂，如果对于类似的刺激人们似乎

会做出不同且令人困惑的反应，如果人们看不到了解潜在

动力的普遍性的话，那就是我的错——我提出了错误的问

题；在理论的层次上，我以错误的方式去解析这个世界。潜

在动力一直存在着，我必须掘出理论利器，能够揭示这些

通则。”

里安·费斯廷格 (Leon Festinger)：“我一直都这么想，

如果经验的世界显得复杂，如果对于类似的刺激人们似乎

会做出不同且令人困惑的反应，如果人们看不到了解潜在

动力的普遍性的话，那就是我的错——我提出了错误的问

题；在理论的层次上，我以错误的方式去解析这个世界。潜

在动力一直存在着，我必须掘出理论利器，能够揭示这些

通则。”

里安·费斯廷格 (Leon Festinger)：“我一直都这么想，

如果经验的世界显得复杂，如果对于类似的刺激人们似乎

会做出不同且令人困惑的反应，如果人们看不到了解潜在

动力的普遍性的话，那就是我的错——我提出了错误的问

题；在理论的层次上，我以错误的方式去解析这个世界。潜

在动力一直存在着，我必须掘出理论利器，能够揭示这些

通则。”

里安·费斯廷格 (Leon Festinger)：“我一直都这么想，

如果经验的世界显得复杂，如果对于类似的刺激人们似乎

会做出不同且令人困惑的反应，如果人们看不到了解潜在

动力的普遍性的话，那就是我的错——我提出了错误的问

题；在理论的层次上，我以错误的方式去解析这个世界。潜

在动力一直存在着，我必须掘出理论利器，能够揭示这些

通则。”

里安·费斯廷格 (Leon Festinger)：“我一直都这么想，

如果经验的世界显得复杂，如果对于类似的刺激人们似乎

会做出不同且令人困惑的反应，如果人们看不到了解潜在

动力的普遍性的话，那就是我的错——我提出了错误的问

题；在理论的层次上，我以错误的方式去解析这个世界。潜

在动力一直存在着，我必须掘出理论利器，能够揭示这些

通则。”

里安·费斯廷格 (Leon Festinger)：“我一直都这么想，

如果经验的世界显得复杂，如果对于类似的刺激人们似乎

会做出不同且令人困惑的反应，如果人们看不到了解潜在

动力的普遍性的话，那就是我的错——我提出了错误的问

题；在理论的层次上，我以错误的方式去解析这个世界。潜

在动力一直存在着，我必须掘出理论利器，能够揭示这些

通则。”

里安·费斯廷格 (Leon Festinger)：“我一直都这么想，

如果经验的世界显得复杂，如果对于类似的刺激人们似乎

会做出不同且令人困惑的反应，如果人们看不到了解潜在

动力的普遍性的话，那就是我的错——我提出了错误的问

题；在理论的层次上，我以错误的方式去解析这个世界。潜

在动力一直存在着，我必须掘出理论利器，能够揭示这些

通则。”

里安·费斯廷格 (Leon Festinger)：“我一直都这么想，

如果经验的世界显得复杂，如果对于类似的刺激人们似乎

会做出不同且令人困惑的反应，如果人们看不到了解潜在

动力的普遍性的话，那就是我的错——我提出了错误的问

题；在理论的层次上，我以错误的方式去解析这个世界。潜

在动力一直存在着，我必须掘出理论利器，能够揭示这些

通则。”

里安·费斯廷格 (Leon Festinger)：“我一直都这么想，

如果经验的世界显得复杂，如果对于类似的刺激人们似乎

会做出不同且令人困惑的反应，如果人们看不到了解潜在

动力的普遍性的话，那就是我的错——我提出了错误的问

题；在理论的层次上，我以错误的方式去解析这个世界。潜

在动力一直存在着，我必须掘出理论利器，能够揭示这些

通则。”

里安·费斯廷格 (Leon Festinger)：“我一直都这么想，

如果经验的世界显得复杂，如果对于类似的刺激人们似乎

会做出不同且令人困惑的反应，如果人们看不到了解潜在

动力的普遍性的话，那就是我的错——我提出了错误的问

题；在理论的层次上，我以错误的方式去解析这个世界。潜

在动力一直存在着，我必须掘出理论利器，能够揭示这些

通则。”

里安·费斯廷格 (Leon Festinger)：“我一直都这么想，

如果经验的世界显得复杂，如果对于类似的刺激人们似乎

会做出不同且令人困惑的反应，如果人们看不到了解潜在

动力的普遍性的话，那就是我的错——我提出了错误的问

题；在理论的层次上，我以错误的方式去解析这个世界。潜

在动力一直存在着，我必须掘出理论利器，能够揭示这些

通则。”

里安·费斯廷格 (Leon Festinger)：“我一直都这么想，

如果经验的世界显得复杂，如果对于类似的刺激人们似乎

会做出不同且令人困惑的反应，如果人们看不到了解潜在

动力的普遍性的话，那就是我的错——我提出了错误的问

题；在理论的层次上，我以错误的方式去解析这个世界。潜

在动力一直存在着，我必须掘出理论利器，能够揭示这些

通则。”

里安·费斯廷格 (Leon Festinger)：“我一直都这么想，

如果经验的世界显得复杂，如果对于类似的刺激人们似乎

会做出不同且令人困惑的反应，如果人们看不到了解潜在

动力的普遍性的话，那就是我的错——我提出了错误的问

题；在理论的层次上，我以错误的方式去解析这个世界。潜

在动力一直存在着，我必须掘出理论利器，能够揭示这些

通则。”

里安·费斯廷格 (Leon Festinger)：“我一直都这么想，

如果经验的世界显得复杂，如果对于类似的刺激人们似乎

会做出不同且令人困惑的反应，如果人们看不到了解潜在

动力的普遍性的话，那就是我的错——我提出了错误的问

题；在理论的层次上，我以错误的方式去解析这个世界。潜

在动力一直存在着，我必须掘出理论利器，能够揭示这些

通则。”

里安·费斯廷格 (Leon Festinger)：“我一直都这么想，

如果经验的世界显得复杂，如果对于类似的刺激人们似乎

会做出不同且令人困惑的反应，如果人们看不到了解潜在

动力的普遍性的话，那就是我的错——我提出了错误的问

题；在理论的层次上，我以错误的方式去解析这个世界。潜

在动力一直存在着，我必须掘出理论利器，能够揭示这些

通则。”

里安·费斯廷格 (Leon Festinger)：“我一直都这么想，

如果经验的世界显得复杂，如果对于类似的刺激人们似乎

会做出不同且令人困惑的反应，如果人们看不到了解潜在

动力的普遍性的话，那就是我的错——我提出了错误的问

题；在理论的层次上，我以错误的方式去解析这个世界。潜

在动力一直存在着，我必须掘出理论利器，能够揭示这些

通则。”

里安·费斯廷格 (Leon Festinger)：“我一直都这么想，

如果经验的世界显得复杂，如果对于类似的刺激人们似乎

会做出不同且令人困惑的反应，如果人们看不到了解潜在

动力的普遍性的话，那就是我的错——我提出了错误的问

题；在理论的层次上，我以错误的方式去解析这个世界。潜

在动力一直存在着，我必须掘出理论利器，能够揭示这些

通则。”

里安·费斯廷格 (Leon Festinger)：“我一直都这么想，

如果经验的世界显得复杂，如果对于类似的刺激人们似乎

会做出不同且令人困惑的反应，如果人们看不到了解潜在

动力的普遍性的话，那就是我的错——我提出了错误的问

题；在理论的层次上，我以错误的方式去解析这个世界。潜

在动力一直存在着，我必须掘出理论利器，能够揭示这些

通则。”

里安·费斯廷格 (Leon Festinger)：“我一直都这么想，

如果经验的世界显得复杂，如果对于类似的刺激人们似乎

会做出不同且令人困惑的反应，如果人们看不到了解潜在

动力的普遍性的话，那就是我的错——我提出了错误的问

题；在理论的层次上，我以错误的方式去解析这个世界。潜

在动力一直存在着，我必须掘出理论利器，能够揭示这些

的生命和浪费的钱财寻找说词。然而，这项建议被证明是错误的。增加轰炸的确加强了敌人的决心，因而拖延了战争。像这个例子所昭示的那样，自我辩护的需求，有时候会和追求精确的需求相抵触，并可能会产生灾难性的结果。

### 自尊取向：保持良好自我感觉的需要

希望维持合理的高自尊——也就是说，认为自己是好的、有能力的、高尚的——是大多数人都有的一种强烈需求 (Aronson, 1992a; Aronson, 1998; Baumeister, 1993; Harter, 1993; Kunda, 1990; Pyszczynski et al., 1995; Stone, 1998; Thibodeau & Aronson, 1992; Tice, 1993)。人们看待这个世界有其独特的方式，其原因可以追溯到这种想维持有利的自我形象的潜在需求。是为了让自己有好的自我感觉而扭曲世界，还是真实地反映世界，如果让人们必须在这两者之间做选择，他们常选择前者。

**为过去的行为辩护** 假设一对结婚 10 年的夫妇离婚了，因为他们的婚姻由于丈夫莫名其妙的忌妒而举步维艰。丈夫却将婚姻的破裂归罪于妻子没有充分满足他的需求，而不是承认一项事实：他的嫉妒与过分占有欲把她赶走了。他这样解释有个目的，即对自己有较好的感受；承认自己重大的缺点是非常困难的，即使代价是错误地看待世界。当然这种扭曲的后果就是使从经验中吸取教训成为不可能，他很可能在下一段婚姻中重复同样的问题。

我们并没有暗示，人们会完全扭曲事实，否认所有反映自己大缺点的信息的存在。此种极端行为在精神病院之外很少发生。然而一般正常人常常会稍微曲解事实，使自己能显现出可能的最好的模样。想想一名叫罗杰的男子：他的鞋带总是没系好、衬衫前面有咖啡印儿、嘴角残留着芥末酱；每个人都认识像罗杰这样的人。许多观察者可能都会认为他是个脏鬼，但是他可能却觉得自己是随意不羁的。

**自尊 (self-esteem)**：一个人对自我价值的评估，换言之，就是一个人认为自己有多好、多能干以及多高尚。

人们扭曲事实使自己好过的事情其实是非常明显的，即使是随意地观察人类行为都能发现。然而，这些动机起作用的方式通常都很惊人，但在其他方面有助于说明许多难以理解的行为。

**受罪与自我辩护** 让我们回到先前讨论的奥斯卡与山姆一例，为什么山姆不像奥斯卡上大学时那么迷恋兄弟会？还记得奥斯卡很快就作出一个假设，认为山姆的兄弟会不再像他上大学时那样能吸引优秀人才。这可能是事实；但是我们肯定地说，戏弄仪式是一种更值得注意的可能性。明确地说，奥斯卡入会所遭受的痛苦的戏弄，是增加他喜爱兄弟会的主要因素，而山姆却得以避免这个仪式。这听起来有点奇怪，为什么如此痛苦的一件事会让奥斯卡喜欢上兄弟会呢？行为心理学不是告诉我们，我们喜欢与奖赏有关的事，而不是涉及处罚的事吗？基本上是这样。但是就像我们先前指出的，近年来社会心理学已经发现，这个模式对于解释人类的思考与动机是过于简单化了。人和老鼠、鸽子不同，人类需要对他们过去的行为进行辩解，这种需要会导致他们的想法、感觉与行为在行为主义者简洁的分类中找不到合适的位置。

下面是关于它如何起作用的。如果奥斯卡经过了被戏弄侮辱仪式而成为兄弟会的一员，后来却发现兄弟会中的一些阴暗面，他将觉得自己像一个傻瓜：“为什么要经历所有这些痛苦与尴尬，只是为了和一群笨蛋混在一起？只有低能儿才会这样做。”为了摆脱傻瓜的自我感受，他将扭曲他在兄弟会经历的诠释，为自己决定忍受侮辱作出辩解；也就是说，他将试着使他的经验有正面的解释。

假设经历了所有的侮辱戏弄之后，奥斯卡搬进兄弟会的房子，并且开始体验到对一些外人来说并不是很正面的事：兄弟会的费用使他预算透支，频繁轻浮的舞会几乎占据他所有学习时间，结果他的成绩开始退步，而三餐中大部分只是比狗食好一点点。虽然在一个无动机的观察者（未经侮辱戏弄仪式的人）看来这些经历可能极为负面，奥斯卡却有动机持不同的看法：的确，他认为那是为兄弟之情所付出的小代价。他将着眼于在兄弟会居住的好的方面，并且扭曲别人眼中的各项缺点。

或把它们作为微不足道的事加以排除。

所有这些自我辩护的必然结果是，奥斯卡对兄弟会比山姆更热衷，由于山姆没有经历过戏弄仪式，没有必要辩护其行为，不必从正面来看待他的兄弟会经历。

最终结果呢？奥斯卡热爱他的兄弟会，山姆则不然。

这听起来有点儿牵强。我们如何知道奥斯卡那时的兄弟会成员，在客观上是否比山姆的兄弟会成员更好？在一系列控制良好的实验室实验中，社会心理学家研究了侮辱戏弄仪式的现象，除了入会所经历的戏弄严重程度不同之外，他们使情境中的每一件事均保持不变，包括兄弟会成员的行为。这些实验确实证明了，参与者入会所经历的程序越痛苦，他们越喜欢那个团体，即使客观而言，团体成员是同样的人、有相同的行为方式（Aronson & Mills, 1959；Gerard & Mathewson, 1966）。我们将在第6章详细讨论这一现象。目前要记住的重点是：（1）人类拥有维护正面自我形象的动机，而为自己过去的行为进行辩护是其中一种；（2）在某种特定的情境下，这将导致他们做出乍看之下似乎是令人吃惊或自相矛盾的事，譬如喜欢那些为之受苦的人或事，而胜于那些与轻松享乐有关的人和事。

我们要再次强调的是，这种研究传统的结果，并不意味着行为主义者的理论一无是处，相反他们能非常好地解释某些行为（见第10章中我们对社会交换理论的讨论）。我们认为，行为主义者的研究方法并不足以解释许多重要的态度与行为；随着阅读的深入，你会对此有更清楚的了解。在往后的章节中，我们将详细说明在特定的情境中哪套原则最可能被采用。

## 社会认知取向：对准确性的需求

像先前所提过的，即使人们会尽可能扭曲真相，以使自己处于有利的位置，但并不会完全扭曲事实，生活在一个梦幻世界中，相信朝自己加速驶来的车辆其实是幻象，或我们未来的另一半是丹



做愚蠢或危险的事情是兄弟会入会戏弄仪式的内容之一，这本身可能是愚蠢或危险的。同时，这的确形成了凝聚力。

泽·华盛顿或格温丝·派特，他将很快放弃演艺生涯而走到门前——要过这种生活不容易。事实上，人类非常善于思考、斟酌和推断。发达的推理能力是人类主要的特征之一。作为一个物种我们已经发展出非常惊人的高度的逻辑与计算能力。仅仅是在有生之年我们就目睹了惊人的认知成就，例如，电脑的发明和发展、对外太空的探索，以及对许多人类疾病的征服。

此外，在比较普遍（但是或许更为重要）的层次上，观察儿童的认知发展总会叫人吃惊，想想他们在生命最初的几年当中，认知和推理的巨大发展。譬如从蠕动、无助，除了吃、哭、睡，什么事也不会做的新生儿，成长为一个能够使用复杂句子、酝酿恐怖情节来欺负弟弟或妹妹（并让父母同时感到惊惶和骄傲）的老练、饶舌的四岁儿童。

**社会认知** 既然人类的认知能力如此惊人，社会心理学家在建构社会行为理论时将人类对世界的思考方式列入考虑，是合理的。我们称之为社会心理学的认知取向，或社会认知（Fiske & Tsvorik, 1991；Markus & Zajonc, 1985, 1998；Nisbett & Ross, 1980）。这些学者试图从社会认知的角度来

**社会认知 (social cognition)**：人们如何看待自己和社会世界，更具体地说，就是人们如何选择、诠释、记忆和使用社会信息来做出判断和决定。

解社会行为，他们的一个前提假设是：人们会尽可能正确地看待世界。因此，人类被研究者们视为尽全力了解与预测其社会世界的业余侦探。

但是这绝不容易，因为在特定的情境中，我们不可能知道做出正确判断所需的所有事实——事先就收集到所有相关的事实在不容易。不管是相当简单的决定，譬如哪一种早餐麦片最好，能兼具健康与美味；还是稍复杂的决定，譬如想在1.8万美元的限额以内买一辆最好的车；抑或是一个更复杂的决定，譬如选择一个能让我们从此过着幸福快乐日子的终身伴侣。此外，我们每天都要做无数决定，因此即使每个决定都能轻易地得到所有事实，我们也没有那么多时间与精力来这样做。

听起来有些夸张吗？大部分决定不是都挺容易的吗？让我们进一步来探讨。我们从一个简单的问题开始：哪一种麦片对你更好，“幸运魔”还是“桂格天然百分百”麦片？如果你和我们大多数的学生一样的话，你可能回答：桂格天然百分百。毕竟，每个人都知道“幸运魔”是儿童麦片，加入了许多糖，还有可爱的小软糖，盒面上画着一只小精灵，而“桂格天然百分百”的盒面上画着原麦，盒子是天然小麦的颜色（浅褐色），自然意味着“有益健康”。如果这就是你的推理方式，你已经掉入一个普遍的认知陷阱，即从包装推及产品的内容。

仔细阅读它们的成分（以小字印在包装上）会发现，虽然“幸运魔”的糖分稍微超过“桂格天然百分百”，但后者却含有更多脂肪，多到足以让《消费者报道》杂志在评定健康性时认为它还不如“幸运魔”。即使在麦片这样一个简单的事情里，事物都并不总和表面一样。

**对社会世界的期望** 我们对社会世界的期望，有时候会增加正确知觉的难度，甚至改变社会世界的性质。举个例子来说，想像自己是一名小学教师，致力于改善学生的生活。学年之初你查看了每个学生的“标准化智力测验”的成绩。初执教鞭的你基本肯定这些测验能够测出学生的潜力。但执教数载之后，你完全确定这些测验是准确的。为什么会出现这种变化呢？你已经看到在测验中得到高分的孩子必然会在课堂上表现得很好，而只得了低分的孩子在

课堂上表现则很糟糕。

这个情节听起来一点也不让人吃惊，除了一项关键事实：你可能错误估计了智力测验的效度。可能这些测验并不是非常准确，但是你不知不觉地，对高分和低分学生有差别地对待，从而使这些测验看起来准确。这正是罗伯特·罗森塔尔（Robert Rosenthal）和勒诺·雅各布森（Lenore Jacobson, 1968）在被称为自证预言（self-fulfilling prophecy）现象的研究中的发现。他们首先到小教室里进行了一项考试，然后根据考试成绩告诉每一位老师，少数几个学生是“未来之星”，他们很快就会迅速成长，并且会有非常好的表现。事实上，考试结果并非如此：被标示为有潜力的学生只不过是通过对名字进行抽签而随机挑选出来的，因此平均而言他们和其他孩子并没有什么不同。你瞧！当罗伯特·罗森塔尔和勒诺·雅各布森在学期末回到教室时，他们发现那些有潜力的学生的确表现特别好。简单的事实是，老师被引导而期望这些学生有好的表现，这引起学生表现出实际有效的改善。这惊人的现象并不是偶然发生的，类似的实验已经在相当多的学校里获得证实（Rosenthal, 1995）。

这种现象是如何产生的？虽然结果看上去近乎神奇，但它其实是深植于人生中一个重要的方面。如果你是那些老师之一，被引导期望有两三个学生会有好表现，你很可能以不同的方式对待这些学生，譬如更注意他们、听他们说话，进而更多地尊重、更频繁地对他们进行家访、鼓励他们以及试着给他们讲解更难的教材。这反过来无疑使这些学生觉得更快乐、更受尊重、更有动力、自己更聪明，并且最终产生自证预言（你瞧瞧）。因此，即使我们试着尽可能准确地知觉社会，很多时候我们都会误入歧途，最后产生错误的印象。我们将在第3章和第4章讨论某些原因，以及在什么条件下社会知觉是正确的。

## 其他动机

我们重复先前的叙述：强调了两种构建的主要来源，即维护正面的自我形象的需求（自尊取向），以及正确了解世界的需求（社会认知取向）；这是我

们最重要的社会动机，但是它们当然不是影响人类思维和行为的惟一动机。在各种情况下会有各种各样的动机影响我们的所思、所感和所为。当然，饥饿、口渴等生物驱力是重要的动机，特别当我们极度疲乏的时候。在偏重心理的层次上，恐惧或爱、恩惠及其他涉及社会交易回报的承诺，都可能是我们的动机。这些动机将在第10、11章详细讨论。

另一种重要的动机是对控制的需求（Langer, 1975; Seligman, 1975; Taylor, 1989; Thompson, 1981）。有研究已经证明，人们必须要觉得自己能够控制环境；当人们感到自己失去控制力时，譬如认为对周围所发生的好事或坏事无能为力时，将会产生许多重要的结果；我们将在稍后继续探讨。

## 社会心理学与社会问题

简而言之，社会心理学被定义为对社会影响的科学研究。通过重点研究人类行为的主要根源，就能对社会影响有更好的理解。你也许会问，我们为什么首先要了解社会影响，谁在乎呢？一个人的行为是出于准确了解状况的需求，还是出于维护自尊的需求，会有何差别呢？这个问题有许多答案。最基本的答案很简单：因为我们好奇。社会心理学家对人类的社会行为非常着迷，并且想要在尽可能深刻的层次上了解它。在某种意义上，我们都是社会心理学家。我们都生活在社会环境里，而且对于我们如何受影响、如何影响别人、如何与某人陷入情网、讨厌其他人以及对别人漠不关心等问题，都想知道更多的了解。

许多社会心理学家研究社会行为起因的另一个原因，就是要找出解决社会问题的方法。社会心理学家在学科形成之初，就对社会挑战非常热衷，譬如减少敌意与偏见、增加亲社会行为与慷慨。当代社会心理学家继承了这项传统，并且拓展了关注的问题，包括说服人们保护水、能源等

自然资源（Dickerson et al., 1992），教育人们进行更安全的性生活，以减少艾滋病的传播（Aronson, 1997, 1998; Stone et al., 1994），了解观看电视暴力与观看暴力者的行为之间的关系（Eron et al., 1996），发展减少国际冲突的有效协商策略（Kelman, 1997），找到减少种族偏见的途径（Aronson & Patnoe, 1997），以及帮助人们适应生活中的变化，譬如初进大学或面对所爱的人的死亡等等（Harris, 1986）。

如果我们有能力理解和解释复杂和失调的社会行为，那么我们也就面临着改变这些情况的挑战。举个例子，当我们的政府开始正视艾滋病传染时，他们开展了大量的要求人们进行更安全的性交的恐吓性广告宣传活动。这似乎符合常识：如果你要人们去做他们通常不愿意做的事，何不把他们吓得魂不附体？

这当然不是一个笨主意。就像我们将在后续章节中讨论的，对许多失调行为（譬如抽烟、酒后驾车）而言，引起恐惧能够并确实促使人们采取理性的适当行为以维护他们的健康（Levy-Leboyer, 1988; Wilson, Purdon, & Wallston, 1988）。但是基于数年来对说服的系统性研究，社会心理学家很快认识到，对于艾滋病这种特定的情况，几乎可以肯定的是，引起恐惧无法对大多数人产生预期的效果。相当多的研究证据显示，一旦涉及性行为，情



社会心理学有助于我们研究并解决社会问题，比如观看暴力电视剧是否会使得儿童产生攻击行为及其发生方式。

况就变得更为复杂难辨。更明确地说，大多数人在准备进行性行为时，并不愿意想到死亡或感染可怕的疾病。因为这些想法至少会破坏罗曼蒂克的气氛。另外，许多人并不喜欢使用安全套，因为他们觉得中止性行为而去戴上安全套，肯定会破坏情调。考虑到这些，当人们接到恐吓的资讯时，许多人倾向以否认来减轻恐惧（“这不会发生在我的身上”“我的朋友当中没人有艾滋病”等等），而不是做出能解决问题的合理的行为。

你可能会发现，否认的过程根源于保护自尊的需求，而不是寻求正确答案的需求。如果人们能够成功地说服自己，他们的性伴侣没有艾滋病，那么他们就能够继续享受不加保护措施的性行为，同时自我感觉良好，认为自己是一个理性的人。通过对这种过程的机制的了解，社会心理学家已经为有关艾滋病的教育和预防提出一些真知灼见（Aronson, 1997；Aronson, Fried, & Stone, 1991；Stone et al., 1994），稍后我们将会对此加以讨论。

社会心理学在应用上的许多类似的例子将贯穿本书始终。同样，我们还将讨论产生社会行为的潜在人性动机和社会情境的特性。这样做的前提假设是，如果想要改变自己或别人的行为，我们首先必须对这些行为的基本起因有所了解。虽然各章节中所讨论的内容，都关注这些基本起因，但我们在这些章节中讨论严重的社会问题，包括大众传媒对人们态度和行为的影响（第7章）、暴力与攻击（第12章）以及偏见（第13章）。为了满足有兴趣的读者，我们围绕社会心理学在当代问题上的应用撰写了三个独立单元，分别涉及健康、环境和法律。你的教课老师可以将这三个单元安排在学期中或者根本不安排课时，让你视自己的兴趣决定是否花时间去阅读。

## 摘要

社会心理学比行为主义有更深的完形心理学渊源。虽然人类的行为很复杂并且是非机械式的，但也不是深不可测的。一个人对世界的理解主要来自两种基本动机：维护自尊的需求，正确了解自己和社会世界的需求（社会认知的取向）。因此，要了解我们如何受到社会环境的影响，我们必须了解我们感知、思考和曲解的过程。这样社会心理学的两个主要概念可以简单叙述为：（1）社会影响对人们有强大的作用；（2）我们必须考察那些决定了人们如何构建社会环境的动机，才能了解社会影响的力量。

## 要

### 什么是社会心理学

我们把社会心理学界定为一种科学的研究，研究人类的思维、情感与行为如何受他人真实或想像的存在影响。

### 社会影响的威力

社会影响往往非常强大，经常超越人们在性格上的个体差异而成为人类行为的决定因素。为了正视这个事实，我们必须避免基本归因错误，一种解释自己或他人行为时完全依赖人格特征，因而低估社会影响的威力的倾向。

### 构建从何而来：人性的基本动机

为了强调社会影响的威力，我们必须了解人们如何形成对社会环境的构建。我们不像电脑那样会对环境刺激产生直接和机械化的反应；相反，我们是有知觉、会思考，并且有时会扭曲环境信息的复杂人类。由于强调人类构建社会世界的方式，社会

### 社会心理学与社会问题

社会心理学的各种观点已经被应用到当代社会的各种现实性的问题上，比如减少偏见、抵制暴力以及劝导人们更健康地生活。

社会心理学是一门实证性的科学。社会心理学家尝试通过设计和开展实验研究来解答有关社会影响的主要问题，而不是依赖常识或长者的智慧。我们将在第2章讨论社会心理学家做研究所使用的方法。

## 思 考 题

1. 人格心理学家和社会心理学家都注重对个体的研究，但是他们各自侧重个体行为的不同方面。你如何区别这两种学科在研究重点上的基本差异？
2. 为什么大多数人容易犯基本归因的错误？
3. 低估社会情境的力量的倾向会导致哪些负面的结果？





# 第2章

## 研究方法论

### 社会心理学家如何进行研究



社会心理学：一门实证科学

假说和理论的形成

从过去的理论与研究中获得灵感  
建立在个人观察上的假说

观察法：描述社会行为

档案分析法

观察法的局限性

相关法：预测社会行为

调查

相关法的局限性：相关不等于因果

实验法：回答因果问题

自变量与因变量

实验的内部效度

实验的外部效度

跨文化研究

社会心理学者的基本困境

基础研究与应用研究

社会心理学的伦理问题

伦理研究的指导原则

摘要

思考题

**阅**读色情刊物，会不会增加男性性暴力的可能？这不是一个新问题了。在1985年，美国司法部长埃德温·梅塞（Edwin Messe）成立了一个委员会，试图找出上述问题的答案。该小组（即后来众所周知的梅塞委员会）得出结论，色情出版物是强暴与其他暴力犯罪的罪魁祸首。许多社会评论家也同意这种说法（例如：Russell, 1997; Russo, 2001）。女权主义者兼法律学者凯瑟琳·麦金农（Catharine MacKinnon, 1993）也说：色情出版物是性犯罪的主要元凶，为犯罪做好了动机和详细步骤上的准备。她以塞尔维亚暴徒强暴、轮奸并杀害克罗地亚和穆斯林妇女为例，其中一项起因便是色情出版物。

其他人不同意委员会的结论，认为这些结论带有更多的政治与道德色彩，而非根据坚实的科学证据（Strossen, 1997; Vance, 1986）。事实上，委员会报告说，1970年总统调查委员会的研究表明，色情宣传品并没有显著导致性暴力。现在，色情产业是一个价值560亿美元的世界性产业，色情网站在互联网上迅速蔓延（Malamuth, Addison & Koss, 2000）。

随着色情资料越来越容易获取，使得色情对行为的影响这一问题变得比以前更加紧迫，但是专家们仍然有不同的看法。我们如何判断谁是谁非？一份在全美新发行的新闻杂志就各种心理问题对读者进行民意调查，例如色情的影响。这意味着多数人的

意见就是对的，还是有更科学的方法来让我们对这个问题做出决断？我们相信是有这样一种方法的；在这一章中，我们将解释心理学家如何研究类似色情对人攻击性的影响这样的问题。

让我们暂且抛开上述的问题，先来思考一下跟人类暴力有关的另一个问题，比如，旁观者对此会做出什么样的反应？如果你碰巧目睹了一个人正遭到另一个人的攻击，基于自身安全的考虑，你可能不会直接干预。有很多假设，我们会提供某种方式的救援，如报警。正因为做了这样的假设，使得20世纪60年代早期发生的一桩事件，震惊了整个舆论界。一个叫做凯蒂·吉诺维斯（Kitty Genovese）的女子在纽约皇后住宅区里被残忍地杀害了。攻击过程持续了45分钟。至少有38名居民后来承认，在听到吉诺维斯的呼救声之后推开窗户查看。然而竟然没有一个人试着去救她——甚至没有人去报警。记者、评论家和批评家纷纷发表他们对“旁观者不作为”的解释，这种讨论在案发后持续数周。大多数人认为，都市生活使人们失去良知的本性，并不可避免地使人们变得冷漠，不肯关心别人。于是，观察学家得出结论。纽约和纽约市民是应该被责难的，而这种事情是不会发生在人情味较浓的小城镇里的（Rosenthal, 1964）。真是这样吗？真的是都市生活使旁观者忽视凯蒂·吉诺维斯的呼救声吗？还是另有其他的解释？如何找出真相呢？

※ ※

◎ 社会心理学入门

## 社会心理学：一门实证科学

社会心理学的一项基本原则是：许多社会问题（如暴力的起因和对暴力的反应）可以用科学的方法加以研究（Aronson, Wilson, & Brewer, Reis & Judd, 2000）。在开始讨论怎么样做社会心理学研究之前，我们要提醒大家的是，你看到的一些实验结果看上去可能是显而易见的，因为社会心理学所关心的主题是我们每个人都非常熟悉的——社会行为和社会影响。

这种熟悉性使社会心理学与其他学科相区别。当你阅读一个量子物理学的实验时，实验的结果不太可能和你个人的经验有任何关系。我们不太了解你，但我们自己从不这样想：“哇！这个夸克实验就

我热爱游戏，如果我是一名棋手或其他游戏玩家，我想我会很高兴。但我是在经济大萧条中长大的，没有人能通过下棋过活；科学也是一种游戏。在科学中有非常严格的宏观理论，并且你的想法必须经过社会的检验。这是一件非常艰难但也充满吸引力的事。

——Leon Festinger, 1977

如同我昨天在等公交车时所遇到的情况一样。”或“我的祖母总是告诫我，要留意夸克、正电子和反物质。”但是，当我们阅读到有关助人行为或攻击的研究结果时，有这样的想法是很平常的：不就是这样嘛！我早就猜到了，这和我在上个星期五所遇到的情况一模一样。需要注意的是，在研究人类行为时，许多结果回头想想似乎是不出所料的。的确，“后见之明偏见”是一种众所周知的人性趋势，即当人们得知某一事件结果后就会夸大原先对此的预测（Choi & Nisbett, 2000; Fischhoff, 1975; Sanna, Schwant, Stocker, 2002; Werth Strack, & Foerster, 2002）。例如，一旦我们知道了一次政治选举的胜利者并开始寻找该候选人胜出的原因时，在分析事实之后，结果就显得理所当然并且很容易

就能预测——即使我们在选举之前对谁能胜出一点把握都没有。在心理学实验中的情况也是这样：一旦我们知道了结果，这一结果就似乎很容易预见了。关键是要在知道实验结果之前对将要发生的事情进行预测。为了证明为什么我们说并不是所有看上去显而易见的研究结果都是容易预见的，请做一做下面的“试一试”练习。

**后见之明偏见 (hindsight bias):** 当人们得知某一事件结果后就会夸大原先对此的预测。

## 试一试

### 社会心理学测试：你的预期是什么？

1. 假设一名权威人士要求一些大学生对另一名从未伤害过他们的大学生施行近乎致命的电击。你认为这些大学生当中同意这样做的百分比有多少？
2. 假设你给予一群孩子奖学金，鼓励他们做本来就喜欢做的事，结果他们对于该项活动将会：(a) 更有兴趣；(b) 一样；(c) 不那么有兴趣了。
3. 你认为下列哪一种人会对他们选择的消费品最满意，例如在面对一张艺术海报时：
  - (a) 那些花几分钟想一想他们喜欢或不喜欢海报的原因的人；
  - (b) 那些对他们的感受的原因不假思索的人。
4. 如你反复接触某种刺激，例如某个人、某首歌或某幅画，你对此刺激物变得：(a) 更加喜欢；(b) 不变；(c) 不那么喜欢了。
5. 如果你要求一位朋友的熟人帮忙，例如借你 10 美元。如果他帮了你的忙，那么这个人会对你：(a) 更喜欢；(b) 不受影响；(c) 不那么喜欢了。
6. 是非题：如果人们对自己的未来有实际的看法，对自己的能力与特性有精准的评估，对自己对人生的控制度有精确的认识，这对心理健康最有好处。
7. 在美国，女大学生的数学考试成绩往往不如男大学

生。在下列哪种情况下，女生会和男生做得一样好？

- (a) 当她们被告知在测验中没有特别差异时；
  - (b) 当她们被告知女生在试题难度更大的情况下会做得更好（因为在这种情况下，她们面临挑战）；
  - (c) 她们被告知男生几乎在所有的情况下都比女生做得好。
8. 哪一项关于广告效果的说法是正确的？
    - (a) 根植在广告中的阈下信息比普通的日常广告更有效；
    - (b) 普通的止痛片或洗衣粉的电视广告比广告中的阈下信息更有效；
    - (c) 两种类型的广告都一样有效；
    - (d) 两种类型的广告都无效。
  9. 在隆重的公共场合下，(a) 女性碰触男性较多；(b) 男性碰触女性较多；(c) 没有区别——男性和女性碰触对方一样多。
  10. 哪种事情最让人感到后悔？
    - (a) 人们但愿自己没做过但实际上做了的事情；
    - (b) 人们但愿自己做过但实际上没有做的事情；
    - (c) 它取决于事情发生的时隔长短。

答案见第 44 页

(correlational method) 及实验法 (experimental method)。进行研究时所需要的创造力就包括了选择正确的研究方法，尽量使其扬长避短。

对于这三种研究方法，本章将详细讨论。本书的作者都是社会心理学家，做过许多实验研究。因此，我们将向你展示做心理研究的苦与乐，乐来自揭示一些有趣的、重要的社会行为背后的原因，这就好比侦探查办一件谋杀案并逐渐水落石出，凶手俯首认罪。对于哲学家争论好几个世纪的问题，我们拥有一套工具能提供准确的答案，这实在振奋人心。但是与此同时，作为经验丰富的研究者，我们知道不能被兴奋冲昏了头脑，必须谦虚冷静，因为在设计和进行社会心理学的研究过程中，都横亘着实践和理论方面的限制。

## 假说和理论的形成

研究开始于一个研究者想要验证的预感或者假设。学过科学的人都知道许多伟大的发现都是突然而至的，比如当阿基米德的脑中突然闪过问题的答案而高喊：“找到啦！我找到它啦！”这类顿悟有时候的确会发生，但是，科学研究是个累积的过程，研究者常常是从先前的理论和研究来推演出假说。

### 从过去的理论与研究中获得灵感

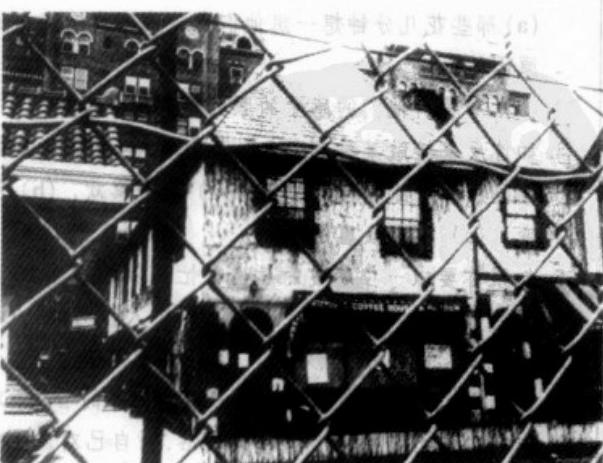
许多研究起源于研究者对现存理论和解释的不满意，在读过了他人的研究书籍之后，一个研究者可能认为他或她有更好的方法来解释人们的行为（如，他们为什么在紧急情况下提供援助）。在20世纪50年代，费斯廷格对当时占主导地位的行为主义理论对人们如何改变态度的解释不甚满意。他得出一种新的方法，即失调理论，这一理论对人们何时以及怎样改变态度作出了确切的预测。但正如我们将在第6章看到的，其他研究者对于费斯廷格对实验结果的解释也同样不甚满意，于是又进行进一步的研究来验证其他的解释。跟其他可能的学科的科学家一样，社会心理学家也一直致力于持续地修正

理论：一项理论出现之后，根据这一理论，心理学家衍生出各种具体的假说，然后根据研究所得到的结果，进一步修正理论，于是新的假说又产生了。

### 建立在个人观察上的假说

社会心理学研究的是我们在日常生活中碰到的现象，研究人员经常观察发生在自己生活中或他人生活中的让他们感兴趣和好奇的事情，这激发了他们构筑理论来解释现象发生的原因，并设计一个研究来看看他们是否正确。

让我们再来思考一下先前提到的吉诺维斯被杀害的案子。正如我们提过的，大多数人将邻居袖手旁观的原因归结于使人们变得冷漠无情、无动于衷、铁石心肠的都市生活。然而，两位在纽约大学任教的社会心理学家却有不同的看法。比布·拉塔内（Bibb Latané）是这样说的：“有一天晚上，约翰·达利（John Darley）参加完一个鸡尾酒会之后，又来到我在第12街的住处小喝一杯。许多朋友都会问我们这些自称是社会心理学家的人，为什么纽约市民如今变得如此冷漠无情？这让我们都感到很棘手”（Latané, 1987, p.78）。拉塔内和达利认为，对吉诺维斯的邻居所知觉的他们自己所处社会情境的考察是更有趣并且更重要的，“我们得出了一个共识，那就是吉诺维斯命案之所以如此令人关注，在于不是一个或两个，而是有38个人听到求救声却袖



这是凯蒂·吉诺维斯遭受攻击的地方，她的邻居自然都清楚地看到这一地区，为什么没有一个人报警呢？

手旁观 (Latané, 1987, p.78)。”于是，研究者预感到，会不会是目击紧急事件的人数越多，每个人插手管事的可能性就越低。吉诺维斯的邻居们可能都会认为，应该已经有人报警了，拉塔内与达利 (1986) 把这种现象称为“责任扩散”(diffusion of responsibility)。也许，当那些旁观者认为只有他或她一个人在场时，他们会更有可能伸出援助之手。

当一个研究者做出一个假设之后，不论假设是来自理论、过去的研究或个人在日常生活中的观察，他或她如何判断其正确性呢？在科学的领域里，空想是行不通的：研究人员必须收集资料来验证假说。让我们来看看研究人员是如何运用观察法、相关法及实验法去验证像拉塔内和达利那样的研究假说的。(见表 2.1)

表 2.1 研究方法汇总

方法	重心	回答的问题
观察法	描述	现象的本质是什么？
相关法	预测	如果 X 存在，我们可以预测 Y 吗？
实验法	因果关系	变量 X 是变量 Y 的原因吗？

## 观察法：描述社会行为

要成为一个机敏的人类行为的观察者，需要学习很多知识，如果我们的目标是对某个特定团体或某个特定类型的行为进行描述，观察法是非常有用的。观察法是指：研究者观察人们的行为，并对其测量值或行为的印象加以记录。观察法有很多种形式，而采取何种形式则取决于研究者想要发现什么，他们和所观察的人之间的投入与关联程度以及他们对观察量的期望。人种志就是一个例子，它是指一种研究者试图通过内部观察并不加任何预成观念来理解一个团体或一种文化的方式，其目标是通过实践中的观察来理解一个团体的丰富和复杂性，通常这涉及参与观察法，它是指观察者与被观察者之间产生互动，但观察者尽量不对情境进行任何改变。人种志是文化人类学的主要研究方法，文化人

类学是对人类文化和社会的研究。随着社会心理学把研究重点扩展到对不同文化的社会行为的研究上，人种志被越来越多地用来描述不同的文化以及形成关于心理学原则的假说 (Fine & Elsbach, 2000; Squire, 2000; Uzzell, 2000)。

我们来看看心理研究早期的一个例子。在 20 世纪 50 年代早期，美国中西部有一群人预测地球会因一场剧烈的大变动而在某一天毁灭。他们同时宣称一艘太空飞船会降落在他们领袖家的院子里，及时把他们救走。费斯廷格跟同事们假定世界末日并非燃眉之急，认为如果能密切地观察这群人并记录下他们在信念与预测幻灭时的反应，那将是一件很有趣的事情 (Schachter, 1956)。为了追踪这群人彼此间的对话，社会科学家发现有必要加入这个团体，并假装自己也相信世界即将毁灭 (见第 6 章对费斯廷格及其同事的发现的描述)。

为了理解被观察者的观点和立场，人种志的关键在于尽可能地避免加入自己的预成观念。然而，有时候研究者已经有一个想要用观察法验证的具体的假说了，例如一个调查者可能对儿童在学校放假期间会表现出多大的攻击性感兴趣。在这种情形下，观察者可能会有计划地寻找某种特定行为，这种行为是在观察开始之前就做了具体界定的。比如，攻击可被界定为打击或推搡别的孩子、未经许可就从别的孩子那儿拿走玩具等等。观察者可能会站在运动场旁边系统记录这些行为发生的频率。如果这个观察者对发现社会行为中可能存在的性别和年龄差异感兴趣，他或她可能也会记下这些儿童的性别和年龄。我们如何知道观察者所做观察的准确性呢？在这样的研究里，建立评分者信度是非常重

**观察法 (observational method):** 研究者观察人们的行为与所采用的系统地对其测量值或行为的印象加以记录的技术。

**人种志 (ethnography):** 研究者试图通过不加任何预成观念的内部观察来理解一个团体或一种文化的方法。

**参与观察法 (participant observation):** 观察法的一种，观察者与被观察者之间会产生互动并尽量不对情境进行任何改变。



“那么大家今天怎么样呢？”

要的。所谓评分者信度是指有两名或两名以上的人对同一组数据进行独立的观察和记录时，不同评判者之间的一致性程度，如果不同的评判者得出的观察结果相同，那么研究者就能保证这些观察并非单个人主观扭曲的印象。

### 档案分析法

观察法不会局限于对现实生活中的行为的观察。研究者也可以考察某种文化中所累积的文献记录或档案，这种技术被称为档案分析（Mullen, Rozell, & Johnson, 2001; Simonton, 1999）。例如，日记、小说、绝笔遗书、流行音乐的歌词、电视剧、电影、杂志与报纸上的文章及广告等等，都能告诉我们大量的关于一个社会如何看待自身的信息。像我们所举的关于攻击的例子，具体的、有明确界定的分类被创造出来并接着运用到档案来源中去（参见下一页上的“试一试”练习）。让我们再回头思考一下色情与暴力之间关系的问题。在探讨这

**评分者信度 (interjudge reliability)**: 指有两名或两名以上的人对同一组数据进行独立的观察和记录时，不同评判者之间的一致性程度；如果不同的评判者得出的观察结果相同，那么研究者就能保证这些观察并非单个人主观扭曲的印象。

**档案分析法 (archival analysis)**: 观察法的一种：由研究者检视一个文化中所累积的文件记录或档案（如日记、小说、杂志、报纸等等）。

个问题时，会出现一个问题，那就是如何给色情下定义。大多数的人都会在某个时候接触过赤裸裸的性内容。例如《花花公子》杂志中的性感女郎的照片。这算是色情内容吗？那么电影或报纸上带有穿着暴露的模特的女性内衣广告又算什么呢？几十年来，全美国都一直在争论色情的定义。正如高等法院的法官波特·斯图亚特（Porter Stewart）所说的，“看到它的时候我自然就知道。”要确切地描述色情的具体内容却不容易。在美国被标注为“少儿不宜”的文学作品的图片又是什么呢？

档案分析法是解决上述问题很好的工具，因为研究人员因此能够描述分析出现在文化当中的内容——在这个例子中，图片中的小说代表了目前在市面上流通的色情内容。例如，有个研究者研究了在书报摊和普通书店里出售的“少儿不宜”平装小说中的色情内容（Smith, 1976）。他的数据显示了令人震惊的结果——“色情世界是男人的世界”。这些书籍中的主要人物都是年轻的单身白人，她们的身材诱人，且为异性恋者。比较而言，男性的身体不受注意，而对女性的身体则进行了大量的非常具体的细节描写。他的研究发现，最令人担忧的是，这些书籍中1/3的情节都是男性使用暴力（身体上、心理上或胁迫性的）来迫使女性与其发生非自愿的性关系。因此对女性的攻击是这些色情故事的主要题材（Cowan & Campbell, 1994）。



档案分析研究发现广告对女性和男性的描写方式是不同的。在电影《墨西哥往事》的广告牌中有什么不同？想要了解更多的不同，请看上面的“试一试”练习。

## 试一试

### 档案分析：女性、男性和媒体

现在，自己试着进行档案分析，看看媒体上是如何描绘女性和男性的。首先，挑选三四本主题和读者群都不同的杂志：例如，一本新闻杂志、一本“女性”杂志（如 *Cosmopolitan*）、一本“男性”杂志（如 *GQ*）和一本文学杂志（如 *New Yorker*）。任意翻阅每一本杂志直到你找到上面至少有一个人的照片的广告。重复这样做，直到你在每一本杂志上都找到了两三则这样的

广告为止。

注意一下，这些照片有多少篇幅是集中在人脸上的，以及广告中的人是男还是女。尤其要把每个人的照片依据你能看到的部位归入其中一类：(a) 全身；(b) 腰以上的半身；(c) 基本上只有头和脸。男性和女性被描绘的方式有什么不同吗？现在翻到第45页看看这类的实际研究结果究竟如何。

另一项档案分析主要研究了网页上的图片（Mehta, 2001）。研究者从32个带有图片的网页上随机挑出了近1000幅图片并且分析了它们的内容。与以前的档案分析研究相比，他发现，对奴役束缚的描写减少了，但儿童和青少年的图片的百分比却上升了。以档案分析法的形式所进行观察研究，能够告诉我们许多关于社会的价值观与信念的信息。色情作品普遍有对女性施加暴力的现象，说明这些图片的故事吸引了许多读者（Dietz & Evans, 1982；Lowry, Love, & Kirby, 1981），并引发了一些令人担忧的问题，色情与我们社会中发生的对女性的性暴力犯罪有关联吗？阅读和观看色情题材是否会导致男性成为性暴力罪犯？要回答这些问题，必须使用档案分析法以外的研究方法。我们将在本章稍后讨论研究者是如何运用相关法和实验法来研究关于对女性的性暴力的信息。

### 观察法的局限性

如果研究目的只是描述社会行为，观察法是一个好方法；然而这种方式有一些明显的缺点。首先，某些特定种类的行为很难观察，因为它们很少发生，或只会私下发生。举个例子，如果拉塔内和达利选择使用观察法来研究旁观者的数量对于人们助人意愿的影响，我们可能仍然还在等待答案。为了确定目击者如何对一次暴力犯罪做出反应，研究者可能要在全市各街角徘徊，耐心等待攻击发生，然后仔细地追踪每一个旁观者的反应。很明显，他们

必须长时间等待直到攻击事件当场发生；而且当一个真实的紧急事件在眼前发生时，他们将会发现收集资料是非常困难的。

拉塔内和达利也可以采用档案分析法，譬如查阅报纸上的暴力犯罪报道，并且留意旁观者的数量以及有多少人提供帮助。然而这样做，研究者也很快就会遇到问题：是否每个记者都提到现场的旁观者人数？这个数字准确吗？报道是否提到所有形式的救援？很清楚，这些都是杂乱的数据。研究者受制于原始资料的编辑者、记者写文章时有不同的目的，而且可能不具有研究者所需要的全部资料。这是档案分析法常见的问题。

观察法另一个限制是：它局限在一个特定的团体中、一个特定的情境或某种特定类型的活动上，譬如中西部一个预言毁灭的团体或某种色情内容。如果研究目标是将某种观察结果归纳概括，并应用到不同的人群、场合和活动中去，这个方法就行不通了。例如，一些研究发现对暴力和攻击的描写在色情内容中具有相对普遍性（Dietz & Evans, 1982），而另一些研究发现这种描写比较少见（Garcia & Milano, 1990；Scott & Cuvelier, 1993）。这可能是因为迪茨（Dietz）和埃文斯（Evans）所采用的是在纽约市的成人书店出售的赤裸裸的色情作品，而其他研究则是着眼于特定的杂志或录影带出租店曾出租的录影带中比较含蓄的色情内容。哪一项研究最能够反映美国色情作品中的暴力描写的数量呢？答案不得而知。

## 相关法：预测社会行为

社会科学家想做的，通常不只是描述社会行为。社会科学的目的之一，是了解变量之间的关系，并且能够预测不同种类的社会行为会在何时发生。例如，一个人观看色情内容的多寡，与他从事暴力性行为的可能性有何关系？儿童在电视上看到的暴力画面的数量，和他们攻击性有关吗？要回答这一类问题，研究者经常会使用另一种不同的研究方法，那就是相关法。

所谓的相关法，就是系统地测量两个变量并评估其关系——根据其中一个变量在多大程度上能对另一个变量做出预测的方法。人们的行为与态度能用各种各样的方法来测量。和观察法一样，研究者有时也直接观察人们的行为。举例来说，研究者可能使用相关系数测量儿童的攻击行为与电视暴力观赏数量之间的关系；他们可能也会观察运动场上的孩子，但是此时他们的目的是评估儿童的攻击性与其他研究者也会测量的因素（譬如看电视的嗜好）之间的相关性。

研究者通过计算相关系数来探讨这一类的关系——这个统计量可能告诉我们，你可以根据其中一个变量对另一个变量做出预测。例如，你可以根据一个人的身高对他的体重做出预测。正相关意味着变量的值增加时，另一个变量的值也会相应增加；身高和体重是正相关，长得越高的人越有重的倾向。负相关代表当一个变量的值增加时，另一个

**相关法 (correlational method)**：系统地测量两个或多个变量并评估其关联性（也就是说，根据一个变量在多大程度上能对另一个变量做出预测）的方法。

**相关系数 (correlation coefficient)**：这项统计技术用以衡量你根据其中一个变量对另一个变量做出的预测程度。例如，在多大程度上可根据一个人的身高对他的体重做出预测。

**调查 (surveys)**：选取一些人作为样本进行调查，询问他们的态度或行为。

变量的值将会相应地减少。如果人类的身高和体重是负相关，我们可能看起来非常怪异，矮小的人（如儿童）看起来像企鹅，而高的人（如NBA篮球选手）将是瘦得皮包骨头！当然，也有可能两个变量之间完全无关，所以研究者无法以某个变量来预测另一个变量。

相关性以 $-1.00 \sim +1.00$ 之间的数字表达。 $+1.00$ 表示两个变量完全正相关，因此，如果知道人们在一个变量的测量值，研究者能够准确预测他们另一个变量的测量值。当然，在日常生活中完全相关很少见。譬如有一个研究发现，在年龄18~24岁男子的样本中，身高与体重的相关系数是0.47 (Freedman, Pisani, Purves, & Adhikari, 1991)。这意味着平均而言，高的人比矮的人重，但是也有例外。相关系数 $-1.00$ 代表两个变量完全相关；相关系数零则代表两个变量完全不相关（图2.1）。

相关法经常在调查中使用。在调查中，选取一些人作为样本，询问他们的态度或行为。调查是一种测量人们态度的很便捷的方式，例如，可以通过打电话，询问人们在即将到来的选举中会支持谁，或者对各种社会问题的感受。研究者常常把相关法运用到调查结果中，来预测人们对一个问题的反应是如何预示他们的其他反应的。例如，政治家可能会对人们在诸如枪支控制等具体问题的态度能否预测他们将如何投票感兴趣，心理学家常常借用调查法来帮助理解社会行为和态度。例如，观察男性承认观看色情内容的数量和他们对女性的态度之间是否有关联。

调查有许多优点，其中一点就是研究者能够判断一些难以观察到的变量之间的关系，譬如人们进行安全性行为的频率。当这些有趣的变量无法轻易观察时，研究者依靠调查，询问人们的观念、态度与行为。研究者探讨各项调查之间的关系，譬如，一个熟知艾滋病感染途径的人，是否更有可能进行安全的性行为。

调查法的另一个优点是从总体中选取代表性

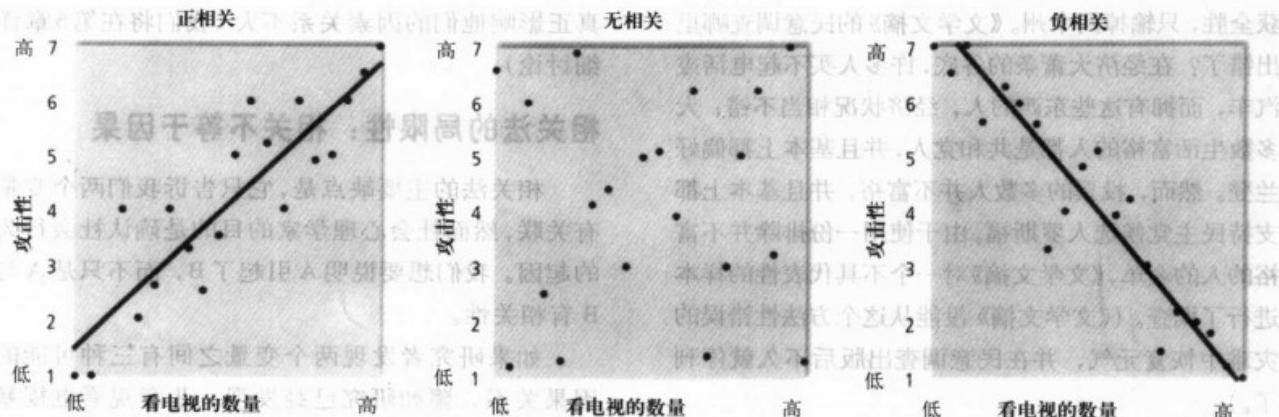


图 2.1 相关系数

假设有一个对儿童观看电视暴力画面和攻击行为的研究。这些图表显示了三种可能的关联。左侧的图表显示了强烈的正相关：人们看电视越多，他们的攻击性越强。中间的图表表示，不存在相关性：人们看电视的数量与他们的攻击性无关。右侧的图表显示了强烈的负相关：人们看电视越多，他们的攻击性越弱。

样本的能力。惟有当调查的答案能够反映一般大众的反应而不只是实际接受测验的人们（所谓的“样本”）的反应时，调查才是有效的。调查研究者必须尽全力确保选取的样本具有代表性。他们会根据对特定研究问题具有重要性的特征（如年龄、教育背景、宗教信仰、性别和收入水准等等），选取能够代表总体的样本。他们还必须对整个总体进行随机抽样——所谓随机抽样，就是让总体中的每个人都有同等的机会被选为样本，以确保该样本能够代表这个总体的一种方法。只要样本是随机抽样得来的，我们就能够假设他们的反应能够代表总体。

在一些著名的案例中，人们尝试从非随机抽取的样本中得出一般性结论，但这是要冒风险的。1936年秋天，一本名为《文学文摘》的周刊进行了一项大型调查，询问人们在即将举行的大选中将投票给谁。这份杂志从电话簿和汽车主注册名单取得样本的名字和地址。这项200万人的调查结果指出，共和党候选人阿尔夫·兰登（Alf Landon）将以压倒性的优势赢得选举。当然，你知道没有一位名叫兰登的总统；相反，富兰克林·D·罗斯福（Franklin Delano Roosevelt）在各州大



在1936年，《文学文摘》进行了一项早期的政治民意调查，编者从电话簿和汽车主注册名单中随机选择了一些名字，向人们询问他们打算在总统大选中将会投票给谁：阿尔夫·兰登还是富兰克林·D·罗斯福。就像此处所示，民意调查显示兰登会以压倒性的优势赢得选举。当然，他没有：罗斯福最终取胜。这份调查哪里出错了呢？

**随机抽样 (random selection)**：让总体中的每个人都有同等的机会被选为样本，以确保该样本能够代表这个总体。

获全胜，只输掉两个州。《文学文摘》的民意调查哪里出错了？在经济大萧条的谷底，许多人买不起电话或汽车，而拥有这些东西的人，经济状况相当不错；大多数生活富裕的人都是共和党人，并且基本上都偏好兰登。然而，投票的多数人并不富裕，并且基本上都支持民主党候选人罗斯福。由于使用一份排除并不富裕的人的名单，《文学文摘》对一个不具代表性的样本进行了调查。（《文学文摘》没能从这个方法性错误的灾难中恢复元气，并在民意调查出版后不久就停刊了。）

现代的调查与政治民意调查，也免不了会犯下这类抽样错误。1984年总统选举期间，罗纳多·里根（Ronald Reagan）竞选班子所进行的一项电话民意调查显示，除了在周五晚上进行的那些民意调查之外，里根遥遥领先于沃尔特·蒙代尔（Walter Mondale）。惊慌了一阵之后，他们发现因为民主党人一般都比共和党人穷，在周五晚上进行电话民意调查时更有可能待在家中而不是外出看电影或是到餐厅吃饭。除了这些显而易见的毛病之外——或许是被这些错误所赐——几年来，调查已经大有改善，并且能够正确地测量许多有趣的社会变量之间的关系（Krosnick, 1999; Manza, Look & Page, 2002; Miller, 2002）。

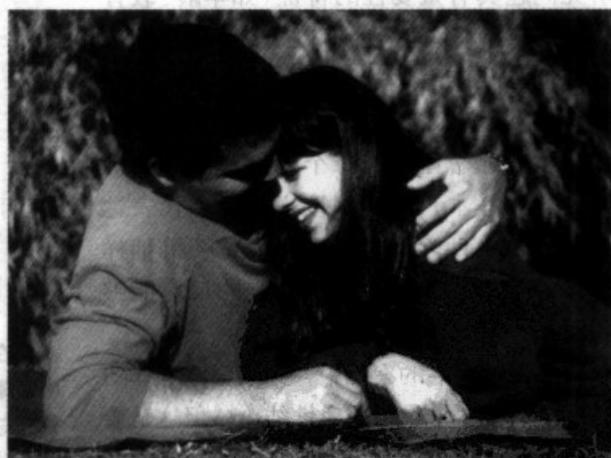
反应的准确性，是调查数据另一个潜在的问题。直接性的问题，譬如人们对某一问题的看法或他们通常会作出什么样的反应，相对来说比较容易回答。然而，要求受访者预测自己对某些假设情境的反应，或解释以往的行为，很容易招致不正确的答案（Schuman & Kalton, 1985; Schwarz, Groves, & Schuman, 1998）。人们常常不知道答案，但是以为知道。理查德·尼斯本特（Richard Nisbett）和蒂默斯·威尔逊（Timothy Wilson, 1977）在大量的研究中证明了这种“所言胜于所知”的现象；在这些研究中，人们对自己的反应的原因，经常做出错误报告。他们对于自己的反应的起因的报告，与理论和信念相关的成分居多，而与

真正影响他们的因素关系不大（我们将在第5章详细讨论）。

## 相关法的局限性：相关不等于因果

相关法的主要缺点是，它只告诉我们两个变量有关联，然而社会心理学家的目的是确认社会行为的起因。我们想要说明A引起了B，而不只是A与B有相关性。

如果研究者发现两个变量之间有三种可能的因果关系，譬如研究已经发现，儿童观看电视暴力的数量和他们的攻击性相关（与图2.1中左侧的类型相似，虽然其相关性没有那样强烈，见Eron, 1982）。对这个相关性的解释之一是，观看电视暴力使儿童本身变得更加暴力；然而也有同等的可能性的是，反过来才是正确的，即有暴力倾向的儿童，更有可能观看电视暴力；或者这两个变量之间并没有关系，而是另外一个变量引起了观看电视与暴力行为这二者相关，譬如不够关心孩子的不称职的父母（我们将在第12章说明



20世纪90年代早期进行的相关研究发现，妇女使用了避孕方法与感染性传播疾病（STD）的可能性之间具有相关性。令人惊讶的是，使用安全套的妇女，比使用避孕隔膜或避孕海绵的妇女更容易感染性病。这是否意味着使用安全套会提高罹患性病的几率？并不一定——相关性并不代表因果关系。

支持其中一种因果关系的实验证据)。在使用相关法时,不应该匆忙下结论,认为一个变量会引起另一个变量的发生。相关性并不等于因果关系。

不幸的是,忘记这条箴言是社会科学里最常见的方法论错误,就像在一项对妇女的避孕方式和性传染疾病(STDs)研究中发生的那样(Rosenberg, Davidson, Chen, Judson, & Douglas, 1992)。研究者查看了曾经到诊所求诊的女性患者的记录,留意她们使用的避孕方法以及她们是否患有性病。研究者很惊讶地发现,在使用安全套的妇女中,患性病的人数多于使用避孕隔膜或避孕海绵的患病人数。这项结果被大众媒体广泛报道,并且得出结论,认为使用避孕隔膜或避孕海绵比较不容易得性病。有些报道甚至呼吁其性伴侣使用安全套的妇女改用其他的避孕方法。

你能够看出这个结论的问题吗?感染性病与避孕方法之间相关的事,可以有许多种因果解释。或许,使用避孕隔膜或避孕海绵的妇女,其性伴侣的人数较少(事实上,安全套的使用者在最初的第一个月中,更有可能和多个伴侣性交);或许,安全套使用者的女伴侣,比避孕隔膜或海绵使用者的女伴侣,更容易得性病。谁也不知道。因此,从这个相关研究中无法得出结论,哪种避孕法较能够预防性病。

我们回到相关性很难推出因果关系的另一个例子:色情刊物是否会引发对女性的攻击性行为,譬如强暴。为了了解这个问题,一项研究对各州的强暴案件与色情刊物销售量之间的关系做了调查(Baron & Straus, 1984)。为了测量色情内容的数量,他们选择了8种带有具体的性内容的杂志,譬

如《花花公子》(*Playboy*)、《皮条客》(*Hustler*)、《时尚》(*Chic*),并且收集1979年间它们在各州销售份数的资料。他们将这份资料和联邦调查局所公布的相同犯罪报告中各州强暴犯罪量进行比较(由于强暴是低报案犯罪,这些资料无疑是实际强暴案件的保守估计)。

研究者的资料显示,阅读色情刊物与强暴行为具有0.63的正相关。另外,研究者发现,色情刊物的销售量与非性暴力犯罪,没有类似的高相关。因此他们排除了另一种可能解释,即色情刊物会导致一般的暴力犯罪,而不只是性暴力犯罪。

尽管这些发现很容易产生联想,但色情内容导致强暴行为的说法并不成立。你想得到对这种相关的其他解释吗?值得称赞的是研究者们努力承认了他们的研究是不能证明因果关系的。如同他们提到的,其研究发现只能反映各州的大男子主义文化类型的差异,而这种大男子主义同时导致了男性购买色情刊物和实施强暴。

拉塔内和达利或许也该采用相关法来判断旁观人数是否影响助人行为。他们可以调查犯罪受害者和旁观者,然后对每一次的旁观者总数与试图救助受害的人数进行相关研究。让我们假设这些资料发现了负相关:旁观人数越多,其中任何一人伸出援助之手的可能性越低。这可以当作旁观人数会影响帮助行为发生的证据吗?很不幸,不能。任何未知的其他变量都可能会同时影响旁观人数的帮助比率,譬如紧急事件和严重程度有可能是这样的额外变量。和轻微的事故相比,严重、恐怖的紧急事件往往吸引大群的旁观者,并且使人们更不可能介入。相关研究很难解释因果关系的其他例子,请见下页的“试一试”练习。

## 试一试

### 相关和因果：了解其中的差异

- 最近有位政治人物赞扬童子军组织的操守。在对童子军的致意中，这位政治人物提到，在街头滋事犯罪的青少年中只有极少数是童子军成员，就是说，他认为参加童子军与犯罪行为的频率之间呈负相关。为什么是这样呢？
- 一项研究发现，在儿童时期养宠物的小孩，长大后较不会成为少年犯，为什么？
- 最近一项研究驻陆军基地士兵的报告指出，一个士兵的纹身数目跟其发生的汽车事故呈正相关，为什么？
- 人们认为里根政府时期的官员有效地减少了犯罪，因为犯罪率在他执政后随之降低了。也就是说，里根政府的管理和犯罪之间呈负相关。有无其他说法能说明这种相关？
- 最近有报道指出，人们吃早餐的习惯与寿命的长短之间有关，例如不吃早餐的人会较早死，吃早餐麦片的人会长寿吗？
- 几年前有报纸的标题宣称：“咖啡是造成心脏病的凶手。”医学研究也发现，咖啡的饮用量与心脏病罹患率之间有关联，是否有其他的解释？

- 城市自由活动场地的沥青黏度跟犯罪之间存在正相关，为什么是这样呢？当沥青更有黏性（变软）时，是不是会释放出某种化学物质，使潜在罪犯变得更加疯狂？当犯罪率上升时，难道人们都挤进自由活动场地，在人多脚杂时，使沥青变软？如何解释这种相关呢？
- 最近一份杂志报道说，父亲如果花越多的时间陪小孩，就越不大可能对小孩进行性虐待。这如何解释？
- 一份报纸最近报道说，每周至少一次性生活有利于预防常见的感冒，大学生们报告了在上个月中进行性生活的频率，那么每周做爱至少一次的人，在他们的免疫系统中拥有更高水平的抗原体来抵抗感冒病毒。这能证明进行性生活能预防感冒吗？

- 一项最近的调查发现，看电视的人比不看电视的人有更高频率的性生活。研究者报告说：“谁会想到《国家地理专辑》或肯·伯恩（Ken Burns）的《棒球历史》会让人们有兴致做爱呢？”你如何解释这种相关？

答案见第45页

**理论是个好东西，但一个好的实验更是隽永的。**

—Peter Leonidovich Kapusta

## 实验法：回答因果问题

实验法是判断因果关系的唯一方法。研究者有系统地妥善安排事件，让人们以这种（如和其他旁观者一起目击一件紧急事件）或那种方式（如目击同一件紧急事件，但是唯一的目击者）经历这一事件。大部分社会心理学研究都选择实验法，因为它使研究者能够做出因果推论。观察法帮助我们描述

**实验法（experimental method）：**在这种方法中，研究者会将参与者随机分派到不同的情境中，并确保这些情境除了自变量（被认为会对人们反应产生因果性影响的自变量）之外，其他的条件应完全一致。

社会行为，相关法帮助我们了解社会行为的哪些层面具有相关性。然而，只有正确实施的实验能让我们得出关于起因和结果的结论。正是出于这个原因，实验法成为社会心理学中最常用的研究设计。

实验法通常涉及研究一方的直接介入。通过谨慎地只改变情境中的一个方面（例如团体规模），研究者就能看到这一方面是否是要考证的行为的起因（例如，人们在紧急事件中是否会伸出援助之手）。听起来很简单，其实不然。为测试拉塔内和达利有关团体大小效应的假说，而安排一个实验会遇到许多实际与道德的重重困难。应该使用何种紧急事

件？理想上（从科学角度出发）它应该尽可能和吉诺维斯案件一样真实；因此，你会想要安排一个过路人可以目击的谋杀。你可能会在一种情况下安排谋杀现场只有少数的旁观者，而另一个情况则使许多旁观者在场。

很明显，没有一个心智正常的科学家会为不起疑心的旁观者安排一起谋杀案。但是我们如何安排一个逼真情境，使其吓人程度足以与吉诺维斯案件比拟，却又不会令人惊恐过度呢？此外，我们如何确定，除了我们想要测试的变量之外（在这个例子是旁观者数量），每一位旁观者都能经历完全相同的紧急事件呢？

让我们看看拉塔内和达利（1968）是如何处理这些问题的。想像你自己是他们实验中的被试，你按时抵达，并且发现自己站在一个长廊里，两旁有数个通往小房间的门。一名实验者迎接你，并且将你带到其中的一个房间内，告诉你另外五个学生坐在其他房间里并和你一起参与实验。实验者给了你一对连接麦克风的耳机后离开。你戴上了耳机，不久之后，你听到实验者向每个人解释，他对于大学生所经历的某种类型的个人问题很感兴趣。

为了确保大家讨论时畅所欲言，他解释道每位参与者都将保持匿名，各自待在自己的独立房间里，通过内部通信联络系统进行沟通。实验者进一步说，他不会旁听讨论内容，从而使大家能够更加放松与诚实地进行讨论。最后，实验者要求被试轮流陈述他们的问题，每个人有两分钟的时间，然后其他人每个人都对这些发表评论。最后，他还说为了流程的进行，一次只能有一个人打开麦克风说话。团体讨论开始了。你听到第一个被试者承认自己很难适应大学生活，他有点尴尬地提到自己有时会癫痫发作，特别是处于压力之下时。两分钟结束后，你听到其他四位被试讨论他们的问题，然后就轮到你发言了，当你发言结束后，第一位被试又再次发言。你会很惊讶地发现，他很快开始经历他先前说到的癫痫病发作：

我……呃……想我……需要……呃……如果……如果有人……呃……呃……给我一点……呃……帮助，因为我……呃……真的有……呃……有

麻烦……呃……而且我……呃……如果有人能够愿意帮我就太……呃……好了……呃……呃……因为我病……呃……病发了……呃……所以我真的……呃……需要帮助……呃……谁能给我一点……呃……帮助……呃……谁……呃……能……呃……帮……呃……我（咳嗽声）……呃……我快……呃……我快……呃……死了救我……呃……救救我（咳嗽，然后静了下来）。(Darley & Latané, 1968, p.379)

这种情况下你会怎么做？如果你和实际研究中的大部分被试一样，你可能会待在自己的房间里，听任你的同学癫痫发作，而什么也不做。这使你惊讶吗？拉塔内和达利继续关注那些在同伴病发结束前，离开房间去寻找病人的实验者的人数。结果被试者中只有31%的人以这种方式寻求给予帮助，而69%的人待在机房里无动于衷，就好像凯蒂·吉诺维斯的邻居没有提供任何帮助一样。

这个发现能够证明是癫痫发作时的旁观者数量导致帮助行为未能进行吗？我们如何知道不是其他因素造成的？我们知道，因为拉塔内和达利在他们的实验中包括了其他两种情况，在这些情况下实验过程都和以上的描述一样，只有一项关键差异：讨论团体的人数较少，也就是说目击癫痫病发的人数较少，在一种情况下，被试被告知除了自己之外，另外三个人参与讨论（病人和另外两个人）；在另一种情况下，被试被告知只有另一个人参与讨论（也就是病人）。后面一种情况下，每一个被试都认为自己是惟一能听到癫痫病发作的人。

### 自变量与因变量

在拉塔内和达利的实验里，紧急事件的目击人数是自变量；所谓的自变量，就是研究者操纵和改变的变量，目的是了解它是否会受到其他变量的影响。因变量是研究者所测量的变量，目的是了解它

**自变量 (independent variable)**：研究者操纵或改变的变量，目的是了解它是否会对其他变量产生影响。

**因变量 (dependent variable)**：研究者所测量的变量，目的是了解它是否受到自变量的影响；研究者假设，因变量取决于自变量的不同水平。

自变量	因变量
被假定为会影响因变量的变量。除该变量之外，被试受到完全相同的对待。	被假定为根据自变量而变化的反应。所有被试都在这一变量上作出测量。
范例：达利和拉塔内（1968）	
旁观者人数	有多少被试会提供帮助？
1个被试 受害者	85%
1个被试 受害者 2个他人	62%
1个被试 受害者 4个他人	31%

图 2.2 实验研究中的自变量与因变量

是否会受自变量的影响；研究者假设，因变量取决于自变量的不同水平。换言之，研究者假设因变量是由自变量决定的（见图 2.2）。拉塔内和达利发现，他们的自变量（旁观者人数）的确会对因变量（他们是否会提供帮助）造成影响。当参与者认为有其他人目击癫痫病发时，只有 31% 的人提供帮助；当参与者认为只有其他两个人知道同伴发病时，救助行为增加至 62%；当参与者认为自己是惟一听到病发的人，几乎每个人都会帮助（85%）。

虽然这些研究指出旁观者人数强烈影响助人行为的比率，但并不表示人数多少是决定助人与否的惟一原因，毕竟，在有四个旁观者的情况下，仍有 1/3 的被试会挺身相助；相反的，在被试认为他是惟一的目击者的情况下，仍有些人未伸出援手。很显然，其他因素同样也影响助人行为，譬如旁观者的人格、他们以往处理紧急事件的经验等等。不过，拉塔内和达利还是成功地发现了一项影响旁观者是否伸出援助之

**随机分派 (random assignment to condition)**：让所有被试都有同等的机会被分派到实验的任何一种情境中去的过程；通过随机分派，研究者能够相对地肯定被试在人格或背景上的差异，能够被平均地分派到不同的情境中。

手的决定性因素——人们所知道的旁观者的数目。

### 实验的内部效度

我们如何确定在拉塔内和达利的病发研究中，各种情境里的助人行为的差异，是由目击人数不同造成的？情境中的其他方面能造成这种影响吗？这就是实验法的优点：我们能够确定旁观者人数与助人行为之间的因果关系，因为除了旁观者人数这个自变量之外，拉塔内和达利确保每个人见证的都是同样的紧急事件，从而小心地保持很高的内部效度。他们事先录下了假定存在的其他被试和受害者的语音，并通过内部通信联络系统播放。

然而，你可能会注意到，在拉塔内和达利的这个研究的各种情境中，除了旁观者人数之外，还有一个重要的差异：不同的人参与了不同的情境。也许所观察到的助人行为的差异是由参与者的性格，而不是自变量造成的。可能很多方面和其他情况中的参与者不同，因而他们更可能伸出援助之手。或者他们对癫痫更了解，或者有紧急事件的救助经验，如果上述任何的可能性是事实，就很难得出结论说是旁观者人数而不是被试的相关背景造成了救助行为的差异。

幸运的是，有一个技巧使实验者得以使被试差异成为结果的起因的可能性降至最低——随机分派。在这个过程中，所有被试都有同等的机会被分派到实验的任何一种情境中去；通过随机分派，研究者能够相对地肯定，性格或背景不同的参与者被平均分派到了不同的情境中。因为拉塔内和达利的被试是被随机分派到他们实验中的各种情境中去的，所以，所有熟知癫痫病的人最后都集中在一种情形中是非常不可能的。了解癫痫病的人应该会随机（大致均等地）分散到三种不同的实验情境中。这

种有效的技巧是实验法的重要组成部分。

然而，即使通过随机分派，也有可能（但可能性很小）不同性格的人没有被平均分派到不同情境中。例如，如果我们将40个人随机分为两组，有可能最了解癫痫病的人最后都更多地被分派到同一组中——就像你抛40次硬币，正面向上的次数可能比反面向上的次数更多。但实验科学相当重视这个可能性。因此，我们对资料的分析带有概率水平（*p*值），这是一个通过统计工具计算出来的数字，它能告诉研究者他们的实验是否为偶然产生，而不是因为自变量。科学界（包括社会心理学）的惯例是，当研究结果是由随机因素而不是由实验所研究的自变量产生的这种概率水平低于5%时，便认为该研究结果是显著的（可靠的）。例如，如果我们丢一枚硬币40次并且每次都是正面朝上，那我们可能会认为这绝非随机事件，也许我们可能会检查一下这枚硬币的另一面，看看它是不是那种两面都是正面的骗人的硬币。结果与我们所估计的随机发生的情况差异显著，那我们将会认为这个差异是由于自变量引起的。例如，紧急情况发生时在场的旁观者人数。*p*值告诉我们在多大程度上能够肯定这个差异是偶然发生的，而不是自变量产生的。

总而言之，一个实验的关键是：维持较高的内部效度。现在我们可以把内部效度定义为确保、影响因变量的是自变量（而且只是自变量）；要做到这一点，就必须控制所有额外变量，并且把人们随机分派到不同的实验情境中去（Campbell & Stanley, 1967）。当内部效度较高时，实验者便可判断，自变量是否对因变量造成了影响。这正是实验法不同于观察法及相关法的主要特点；只有实验法能够回答因果关系的问题，例如接触色情内容是否会导致男性做出性暴力行为。

例如，研究者曾经做过检验色情内容是否会导致攻击行为的实验，在征得被试同意之后，研究者把被试随机分配到两个情境中，即观看色情或非色情电影（自变量），并测量被试对女性的攻击程度（因变量）。在唐纳斯坦（Donnerstein）和伯科威茨（Berkowitz）在1981年所做的研究中，一个女性实验助手激怒男性被试，然后这些男性被随机分配去

看三种电影之一：暴力色情（一个强奸场景）、非暴力的色情（没有任何暴力的性内容）、没有暴力的中性电影（谈话采访节目）。接下来，这些男性有机会对刚才激怒他们的那名女性做出攻击行为——在一个表面上看起来是无关的学习实验中，他们可以选择那名女性将会遭受的电击强度（实验助手不会真正地遭到电击，但被试相信她会）。看过暴力色情内容的男性比看过非暴力色情或中性电影的男性对这个女性施加的电击强度更大，这说明并非所看的色情内容导致攻击行为，真正的元凶是色情内容中所描绘的暴力（Mussweiler & Forster, 2000）。我们在第12章中将更多地回顾这一领域的研究。

## 实验的外部效度

实验法虽然优点很多，却也有一些缺点，为了对情境取得足够的控制，将人们随机分派到不同的情境，并且排除额外变量的影响，如此一来，情境可能变得有些做作，而且不像实际生活。举个例子，有人可能会说拉塔内和达利的研究已经远远偏离了他们进行研究的初衷，即吉诺维斯谋杀案。在参与一项在大学里进行的实验室研究，目睹某人癫痫病发作，这和发生在人口密集的市区的残忍命案有何关系？我们在日常生活中通过对讲机与别人进行讨论的机会有多少？被试知道自己处于一个心理实验的事实，会影响他们的行为吗？

这是心理学实验有关外部效度的重要问题：所谓的外部效度是指一项研究的结果能够被类化到其

**概率水平（*p*值）[probability level (*p*-value)]：**运用统计技术计算出来的一个数字，它告诉研究者，其研究结果起因于随机因素而非起因于自变量的可能性有多大。科学界（包括社会心理学）的惯例是，当研究结果起因于随机因素而非研究的自变量的概率水平低于5%时，便认为该研究结果是显著的（可靠的）。

**内部效度（internal validity）：**确保除了自变量以外，没有其他因素会影响到因变量。要做到这一点，就必须控制所有额外变量，并且把人们都随机分派到不同的实验情境当中去。

**外部效度（external validity）：**指一项研究的结果能够被类化到其他情境或其他人身上的程度。

他情境或其他人身上的程度。注意，这里所讨论的类化有两种类型：(1) 我们在多大程度上能将某个研究者所构筑的情境类化到真实生活情境中去（情境的类化）；(2) 实验中的被试，能够类化到一般人的程度（人群的类化）。

**情境的类化** 在人为设定的情境中所进行的研究（比如在大学里所做的社会心理学实验），不能被类化到现实生活上，因此社会心理学研究不时受到批评。为了解决这个问题，社会心理学家尽可能使他们的研究真实，以增加研究结果的普遍性。但是我们也必须注意到，有不同的方式能使实验具有真实性。如果要符合下面的定义——实验情境与日常生活中经常发生的事件的相似度——很明显，许多



社会心理学家研究了在什么情况下人们会在紧急事件中提供帮助。实验显示，目击紧急事件的旁观者人数越多，比如一起暴力犯罪，这些人提供帮助的可能性就越低。然而，一个愿意并实际提供了帮助的人能够为其他人树立榜样，从而使他们也加入进来。例如，像水灾这样的紧急事件，能够使一个团体凝聚在一起，就像陌生人并肩应对一场危机。

**现实真实性 (mundane realism)**: 实验与现实生活情境相似程度。

**心理真实性 (psychological realism)**: 一项实验所引发的心理过程与日常生活中所发生的心相似程度；一项实验即使现实真实性很低，心理真实性仍然可能很高。

**掩饰故事 (cover story)**: 用来告诉被试关于研究目的的一套说辞，与真实的研究目的不同，目的是为了维持心理上真实性。

实验是非常不真实的。在许多实验中，人们被置于一个平常即使遇得到，也是非常少有的情境中，譬如在拉塔内和达利实验里，通过对讲系统集体讨论个人问题。我们将实验反映现实生活情境的程度，称之为实验的现实真实性 (Aronson & Carlsmith, 1968)。

然而，重要的是心理真实性，即一项实验所引发的心理过程在多大程度上与日常生活中所发生的心相似程度 (Aronson, Wilson, & Brewer, 1998)。虽然拉塔内和达利实验所安排的紧急事件，在许多重要方面与日常生活中发生的事件不同，但这个实验在心理层面上类似真实的紧急事件吗？同样的心理过程被引发了？被试是否拥有类似知觉与想法，做出类似的决定，那么这个研究就具有很高的心理真实性，我们就可以将其结果类化到日常生活上。

如果人们觉得被卷入了一个真实事件，心理真实性就提高了。为了达到这个目的，研究者通常会给被试讲一个“掩饰故事”，即用来掩盖研究真实目的的说辞。回想前面的例子，拉塔内和达利告诉被试他们正在研究大学生的个人问题，然后呈现一个紧急事件，如果对被试说：“听着，我们对于人们对紧急事件的反应很感兴趣，所以研究中的某些时刻，我们安排一场意外，然后看看你们如何反应。”这样就使实验容易很多。然而，我们认为你会同意，这种过程的心理真实性会非常低。在真实生活中，我们不会知道紧急事件何时发生，我们也没有时间预先打算我们的反应。如果被试知道将会有个紧急事件发生，那么这种情境所引起的心理过程将与真实的紧急事件大为不同，从而降低了研究的心理真实性。

再者，如同先前所讨论的，人们并非总是知道自己为什么这样做，甚至在事件发生前都不知道将怎么做。因此，向被试描述一个实验情境，然后要求他们正常地反应，将会产生至少是值得怀疑的反应。举个例子来说，在向学生描述拉塔内和达利的癫痫病发实验之后，我们常常要求他们预测自己可能的反应。不可避免，几乎所有的学生都认为自己会去帮助病人，即使他们知道在 6 个人团体的情境

中，大部分人都不会帮助。很不幸的是，我们不能依赖人们在一个假设情境中对他们可能做出的反应进行描述，只有当我们构建出一个会引起和现实生活相同的心理过程的情境时，我们才会知道人们究竟会怎样做。

**人群的类化** 回想社会心理学者对于一般人易受社会影响的研究。拉塔内和达利的实验记录了一则有趣且出人意料的社会影响的例子，即仅仅是知道现场有其他人在场就会减少人们提供帮助的可能性。但是我们对“一般人”又了解多少呢？他们研究中的被试是42名纽约大学的男女学生，他们参与研究能得到学分。如果使用了不同的总体，会发现相同的结果吗？如果被试是中年蓝领工人，而不是大学生，旁观者人数会影响助人行为吗？以中西部人取代纽约人呢？以日本人取代美国人呢？

保证被试从总体中随机选择，是确保实验结果能够代表特定总体行为的唯一方法。理想的情况是，实验样本应该随机挑选，就像在调查中所做的一样。不幸的是，对大部分社会心理学实验而言，选择随机样本既不实际而且花费又大。要说服一组随机选择的美国人同意，通过电话回答几个问题来参与到一项政治民意调查中已经够困难了，而且这种调查需耗数千美元。想像拉塔内和达利要说服一组随机选择的美国人，搭飞机到纽约参加研究的困难程度，更别提花费。即使尝试将纽约大学随机选择的学生集合在一起，也不容易，因为他们每一个都得同意腾出时间在拉塔内和达利的实验室里待一个小时。

当然，现实与花费的考虑，不是一个差劲研究的好借口。许多研究者是这样来解决这个问题的：他们研究使得人们易受社会影响的基本的心理过程，假设这些过程都是最基本的，是人们普遍拥有的。在这种情况下，社会心理学实验的被试不必一定要来自各种不同的文化。当然，社会心理过程很可能依赖于文化因素，那么在这些情形下，我们就需要各种各样的样本。此时的问题就是，研究者如何判断他们所研究的心理过程是具有普遍性的？

**重复性实验** 假设有一位研究者宣布，她的研究具有很高的心理真实性；这个研究所捕捉到的心

理机制，与日常生活中所发生的一样，并且只有大二学生参与研究，因此这些心理过程具有普遍性。我们该相信她所说的话吗？

不一定。重复性实验——针对不同的被试总体或在不同的情境中重复进行某项研究——是检验一项实验的外部效度的终极手段。如果我们认为拉塔内和达利的研究发现，只是因为被试知道自己处于一个心理实验中，那么我们就应该试着在实验室之外重复他们的实验。如果我们认为他们的结果局限于特定种类的紧急事件，那么我们就应该试着以一个不同于癫痫病发的实验来重复他们的实验。如果我们认为只有纽约人是如此不愿意帮助人，那么我们就应该试着用南方人、加州人或德国人来重复实验。惟有通过重复性实验，我们才能确定该研究结果的普通性程度。

某个问题如果已经被多项研究探讨过，研究的结果通常多少会有一些出入。例如，某些研究可能发现旁观者人数会影响助人行为的发生，而少数研究则没有发现这个结果。我们如何理解这一现象呢？旁观者的人数研究竟没有影响？幸运的是，有一种叫做元分析的统计技术，能够将两项或更多的实验的结果加以平均，以了解自变量的效果是否可靠。先前我们讨论过p值，它能够告诉我们一项实验的结果是由于几率还是由自变量所致。元分析法也做了同样的事情，差别只在于，它是将多个不同实验的结果加以平均。假设在20份研究中，只有一份研究发现某个自变量会产生影响，则元分析法会告诉我们，该研究很可能是个例外，即平均而言，该自变量并不会对因变量造成影响。如果一个自变量在大多数研究中都产生了作用，则元分析法可能会告诉我们，平均而言，该自变量确实会对因变量造成影响。

你将在本书中读到的大部分的研究发现，都

**重复性实验 (replication)**：重复进行的研究，通常针对不同的被试总体或不同的场景来进行。

**元分析 (meta-analysis)**：一种将两项或更多实验的结果加以平均的统计技术，目的是了解自变量的效果是否可靠。

已经在许多不同的情境、不同的人群中重复验证过，因此我们知道它们是可靠的，并不是局限于实验室或大二学生中间。例如，安德森（Anderson）和布什曼（Bushman）（1997）将有关攻击的实验室研究与在现实情境中所做的研究作了对比。在两种类型的研究中媒体中的暴力情节都导致了攻击行为。类似的是，拉塔内和达利最初的研究发现，也在无数的研究中进行了重复。旁观人数的增加会抑制助人行为，已经在多种类型的人身上验证过，包括儿童、大学生等（Darley & Barson, 1973; Latane & Nida, 1981），并且在小城镇与大都市中（Latane & Dabbs, 1975）、各种情境（如心理学实验室、城市街头与地铁里）（Harrison & Wells, 1991; Latane & Darley, 1970; Piliavin, Dovidio, Gaertner, and Clark, 1981; Piliavin & Piliavin, 1972）、各种类型的紧急事件（如癫痫病发、火灾隐患、斗殴和意外）（Latane & Darley, 1968; Shotland & Straw, 1976; Staub, 1974）以及较不严重的事故（如轮胎爆胎）（Hurley & Allen, 1974）等各种情况下验证过。这些重复性实验有许多是在现实生活情境中进行的（如在地铁里），当时人们可能不知道一场实验正在进行。我们将经常给出与本书讨论的重要研究发现类似的重点性实验。

## 跨文化研究

如果美国的社会心理学家在美国以美国人被试做研究，他们的研究结果的普遍性会不会大打折扣？可以肯定的是，许多重要的心理过程都是由我们成长的文化所塑造的。为了探明心理过程在多大程度上依赖于文化，社会心理学家进行了跨文化研究。例如查尔斯·达尔文（Charles Darwin, 1872）认为，有一组基本的人类情绪（如

**跨文化研究 (cross-cultural research)**：跨文化研究在不同文化成员中进行，目的是探究我们所感兴趣的心理过程在两种文化中是否都存在，还是在哺育人们成长的不同文化中各具特色。

愤怒和快乐）是全世界的人都能够表达和理解的。虽然怀疑达尔文的正确性的反对声浪高涨（Russell, 1994），但后来的大量研究都指出，不同文化的人们确实会以相同的脸部表情来传达他们的情绪，即使在一个与世隔绝的偏远文化中也是如此（Ekman, 1994; Ekman & Friesen, 1971; Frank & Stennett, 2000; Hejmadi, Davidson, & Rozin, 2000）。此外，旁观者对于助人行为的影响，已经至少在另一个国家（以色列）里进行了重复性实验（Schwartz & Gottlieb, 1976）。

然而，毫无疑问的是，我们的背景塑造了我们生活中最基本的层面。跨文化研究的目标就是，通过研究文化如何影响基本的社会心理历程来探讨人与人之间的差异（Fiske, Markus, Kitayama & Nisbett, 1998; Nisbett, 2003; Smith & Bond, 1999）。就像我们在全书里都可以看到的那样，社会心理学的一些研究发现与文化密切相关：例如在第5章，我们将讨论自我定义的文化差异。我们是强调个人独立性还是强调社会依赖性，折射出我们的文化价值观。许多亚洲文化则强调集体主义与互相依赖（Markus & Kitayama, 1994; Markus & Kitayama, 1991; Triandis, 1989）。我们在第12章则会看到，人们的文化背景和经济背景会对其攻击性造成有趣的影响（Cohen, Nisbett, Bowdle, & Schwarz, 1996; Nisbett, 1993; Nisbett & Cohen, 1996）。  
跨文化研究不是一件简单的事情，它不仅仅是进入到另外一种文化里，将材料翻译成当地的语言并且进行重复性实验（Heine, Lehman, Peng, & Greenhotz, 2002; van de Vijver & Leung, 1997）。研究者必须非常小心，以免将从自己文化中习得的观点和定义，带到他们不熟悉的文化里。他们必须确保不同文化的人以同样的方式理解实验的自变量和因变量的意义（Bone, 1988; Latane & Berry 1986）。  
例如，假设你想在另一个文化里重做拉塔内和达利（1968）的癫痫病发实验。显然，你无法在别的地方进行一模一样的实验。拉塔内和达利所使用的用磁带记录对大学生活的讨论的方式，是针对20世纪60年代纽约大学的学生所编制，因此无法在别的地方有效地使用。该研究更加细微的方面的情况



一些基础心理过程是具有普遍性的，即所有人都被其所成长的文化塑造。举例来说，人们的自我概念是否由规定人们应当如何展现自我的文化规则所塑造？（如阿富汗的前塔利班政权要求妇女把自己从头到脚盖起来。）人们对于他们和家庭与社会团体关系的看法是否受到文化实践的影响？（比如像印度尼西亚妇女那样，在工作时把孩子包裹在背上。）跨文化研究是充满挑战性的，但是对于探索文化如何影响人们思考和人际交往的基本方式是必需的。

怎么样呢？比如，人们看待癫痫病患者方式？人们如何将一个人看做是自己社会团体里的一份子，在这个问题上存在很大的文化差异；这个因素对人们如何作出反应有决定性的作用。（Gudykunst, 1998; Triandis, 1989）。如果处于一种文化中的人们将患者视为自己社会团体的一员，而另一种文化下的人们却将患者视为社会敌对团体的一员，你将会发现两种文化的结果大相径庭。这不是因为助人行为的心理过程有所不同，而是因为人们对情境的认知不一致。如果将实验移植到另一个以不同方式构建和感知情境的文化中去，结果可能相当令人气馁。跨文化研究者对这个问题都持敏感谨慎的态度，并且随着谨慎地进行越来越多的跨文化研究，我们将能确定哪些心理过程具有普遍性，而哪些是特定文化的产物。

### 社会心理学学者的基本困境

提高外部效度的最好方法之一是进行现场实验。在一个现场实验里，研究者所研究的行为是在实验室之外的自然条件下产生的。就像在实验室研

究中那样，研究者控制了一个自变量的发生（如团体的规模），以观察它对某个因变量有何影响（如助人行为），并且随机分配人们到不同的情境中去。这样现场实验除了不是在实验室里人为程度相对较高的情况下，而是在现实生活的情境中进行的之外，它的设计与实验室实验完全一样。现场实验的被试并不知道自己所经历的其实是实验。此种实验的外部效度很高，因为毕竟它是在现实世界中进行的，并且是比一般的大学生样本更具多样性的真实人物。

社会心理学已经进行过许多此类的研究。例如，拉塔内和达利（1970）在纽约市外的一间便利商店测试关于团体规模和旁观者介入的假说。两名“抢匪”（让商店经理和收银员充分了解并取得他们的同意）等待结账柜台只有一名或两名顾客时，然后走向收银员，问他店中最贵的啤酒是什么，收银员回答了这个问题，并且表示要到后面去看看还有多少存货。当收银员离开之后，抢匪拿起商店前台的一箱啤酒，宣称：“他们不会想念它的。”然后将啤酒放入车内就驾车扬长而去。

由于抢匪是非常强壮的男子，没有人会试着介入阻止他们的偷窃。问题是：当收银员回来的时候有多少人会告诉他，刚才发生了一起窃盗案？和实验室癫痫病发研究一样，旁观人数对助人行为有抑制影响：当店内还有另外一名目击顾客时，和独自目击相比，前者报告偷窃的人显著减少。

你可能会问，既然就外部效度而言，现场研究明显较好，研究者为什么还要进行实验室研究呢？何不放弃实验室里研究，让所有研究以此方式进行？的确，在我们看来，社会心理学最完美的实验应该是在实地情境中进行的，并且从目标总体中随机选择样本，使其具有极高的内部效度，所有的外在变量都

**现场实验 (field experiment)**：在自然环境中而非实验室内进行的实验。

受到控制，人们被随机分派到不同的情境。听起来不是很好吗？惟一的问题是，要在同一个研究中满足所有这些条件非常困难，此种研究几乎不可能进行。

内部效度与外部效度几乎总要有所取舍，也就是，介于这两者之间：(1) 对情境有足够的控制，以确保没有额外变量影响结果和将人们随机分配到情境中去；(2) 确保结果能够类化到日常生活。在实验室情境中，控制的情况最好，但是实验室可能与现实生活不同。进行现场研究能够最好地抓住真实生活，但在这样的研究中很难控制所有的额外变量。例如，敏锐的读者会注意到，拉塔内和达利(1970)的啤酒偷窃研究，在许多方面都与实验室实验不同：人们不可能被随机分派到单独或两个人的情境。如果这是拉塔内和达利进行的惟一实验，我们将不能确定助人行为是否会受到下列事实的影响——即喜欢独自购物的人们，相对于喜欢与朋友一起购物的人们，在很多方面是不一样的。在实验室研究中，通过将人们随机分配到各种情境中，拉塔内和达利将能够排除这些其他的解释。

内部效度与外部效度的取舍被称为社会心理学者的基本困境(Aronson & Carlsmith, 1968)。解决这个困境的方法是，不要尝试在单个实验中做到滴水不漏。大多数心理学者首先选择确保内部效度，进行实验室实验，其中人们被随机分派到不同的情境，并且所有在变量都受到控制：此时什么是起因不会有任何模糊。其他的社会心理学者偏好通过进行现场实验从而最大限度地提高外部效度。许多社会心理家两样都做。综合在一起，这两种研究符合我们对完美实验的要求。经过重复性实验，对一个特定问题的研究可以达到最大的内部效度与外部效度。在许多研究领域，这种方法都非常有效，针对同一个问题，实验室和现场研究双管齐下，并且得到了相似的结果(Andorson, Lindsay, & Bushman, 1999)。

**基础研究 (basic research)**：此类研究纯粹出自知识上的好奇，目的是为了找出关于人类为什么会表现出某种外在行为的最佳答案。

**应用研究 (applied research)**：此类研究的目的在于解决特定的社会问题。

## 基础研究与应用研究

你可能想知道人们如何决定研究哪一个特定主题。为什么一个社会心理学家会决定研究助人行为、认知失调理论或色情对攻击的影响？他或她只是好奇吗？或社会心理学家心中有一个特定的目的，如试图减少性暴力？

基础研究的目的是为了找到我们人类为什么会出现某种外在行为的最佳答案，这纯粹是出于对知识的好奇，研究者并没有尝试解决某个特定社会或心理问题。相对于此，应用研究的目的就是解决某个特定的社会问题。行为理论建立则通常会让位于特定问题的解决。譬如减少种族歧视、性暴力和艾滋病的传播。

在社会心理学领域，基础研究与应用研究之间的区分是很模糊的，虽然许多研究者称为基础或应用科学家，但是，其中一方的努力并非和另一方无关。有无数的例子显示，基础科学的进步在当时没人知道它会有应用价值，但是后来被证明是解决某个重要应用问题的关键所在。就像我们将在本书后面看到的那样，以狗、老鼠和鱼为对象的基础研究，探讨环境控制感的影响，已促成养老院改善居住者健康的有关技术的发展(Langer & Rodin, 1976; Richter, 1957; Schulz, 1976; Seligman, 1975)。许多社会心理学家都会同意，为了解决特定的社会问题，我们必须了解相关的心理过程。社会心理学创始人之一的勒温(Kurt Lewin, 1951)说了一句被这一领域奉为箴言的话：“没有比好的理论更实用的了。”他的意思是说：解决诸如城市暴力或种族偏见等社会问题，必须先了解潜藏的人性与社会互动之下的心理动力。就像你将在全书看到的那样，即使目的是发掘社会行为之下的心理过程，研究发现通常有显著的应用意义。在本书第14~16章，我们将讨论社会心理学是如何被应用于解决重要的社会问题的。

没有比好的理论更实用的了。

——Kurt Lewin, 1951

PDG

## 社会心理学的伦理问题

当你在读本章的时候,你会对研究者有时误导人们对真实研究目的的了解而感到担忧吗?或者在拉塔内和达利的癫痫病发研究中,担心人们被置于一个令人烦扰的情境吗?这个研究说明在创造真实、动人的情境的过程中,社会心理学家经常面临一个道德困境。从科学性出发,我们要尽可能使实验类似真实世界,并且尽可能全面而妥善地控制实验。但是,我们也想要避免引起被试感受不必要的压力、不适或不安。在研究者创立和进行实验时,这两个目标经常相互冲突。

研究者关心参与实验的个人的健康与福利,他们也致力于发掘有关人类社会行为的重要信息,如旁观者介入、偏见、从众、攻击以及服从权威。许多这样的发现必然能造福社会。的确,既然社会心理学家已经发现有力的工具来科学地研究这些问题,许多学者觉得不进行这些实验是不合情理的。然而,为了洞悉

**THE FAR SIDE**

By GARY LARSON



这些重要的问题,研究者必须创造使被试被卷入的生动事件。其中有些事件(例如目睹某人癫痫病发)可能会使被试感到不安。因此,好的科学与合乎道德的科学之间的不同要求可能会发生冲突。伪善地宣称被试绝不会在实验中经历任何不适,或坚持说在科学世界中很公平并且盲目推进,都不能解决这个困境。很明显,某些折衷做法应运而生。

如果研究者在实验之前能获得被试的知情同意,那么这个困境可能就不会造成什么问题。为了取得知情同意,实验者在实验开始之前向被试解释研究的性质,并且询问他们是否愿意参加。如果被试充分了解了他们将要经历什么并宣称他们愿意参加,那么道德困境就解决了。在许多社会心理学实验中,这种描述是可行的,既然可行也就被采用了,但有时候这是行不通的。假设拉塔内和达利事前告诉他们的被试将会出现一起癫痫病发,那么,它将不是一个真实的紧急事件,而且假说指出他们应该提供帮助,这种过程是非常不科学的。在这种实验中最重要的是,被试所经历的人为事件仿佛是真的,这是所谓的欺骗实验。社会心理学研究中的欺骗包括被试受到误导而相信的不真实的实验目的或者人为事件(并非所有的社会心理学实验都涉及欺骗)。

### 伦理研究的指导原则

为确保研究被试的自尊与安全受到保护,美国心理学会(APA)已经出版了一系列伦理守则,以管理所有心理学研究(见图2.3)。另外,心理学家所进行的所有研究都必须接受管理审查委员会的检查。如果实验过程的任何一方面被委员会评定为过分压迫或不舒服,都必须加以调整或删改后才能进行。如果使用了欺骗,实验后的面谈即所谓的释疑非常重要而且必须进行。释疑是指在实验结束时研究者向被试解释实验的真实目的以及实际发生的事情的这一过程。如果任何被试感到不适,研究者应尝试解除与缓和这些不适。通过释疑,被试了解了研究的目的。最好的研究者会仔细地询问被试并且倾听他们的谈话,而不论实验室里是否使用了欺骗(有关释疑面谈应该如何进行的详细描述,请参考Aronson, Ellsworth, Carlsmith, & Gonzales, 1990)。

1. 心理学家应该致力于提高心理学科学、教学和实践的准确性、诚信度的真实性。
2. 心理学家应该尊重所有人的尊严和价值、个体的隐私权、私密的自我决断的权力。
3. 心理学家进行研究的时候，无论是当面进行，通过电子交换系统还是其他形式进行交流，都必须征得个体的知情同意。
4. 在得知知情同意时，心理学家应告诉被试研究的目的、预期的持续时间和过程，让他们知道有权拒绝参加或者在实验开始之后退出研究。
5. 保护任何媒介记录的私密性信息是心理学家的一项基本义务，他们对此应采取合理谨慎的措施。
6. 心理学家不应进行涉及欺骗的研究，除非他们做出判断，认为研究预期的重要的科学、教育或应用价值可以使其技术运用合理化，并且有效的非欺骗备选过程不可行。
7. 心理学家应尽可能早地向被试解释作为实验设计和进行的必要组成部分的任何形式的欺骗。
8. 心理学家提供机会，让被试及时得知有关研究性质、结果和结论的确切信息，应采用合理措施来纠正被试可能形成的错误观点。

图 2.3 心理研究中保护被试的守则：心理学道德摘录

(节选自 American Psychological Association, 2003)

**知情同意 (informed consent):** 在实验开始之前就充分获知实验的性质，并同意参与一个实验。

**释疑面谈 (debriefing):** 在实验结束时向被试解释研究的真实目的与实际发生的事情程序。

**欺骗 (deception):** 误导被试对研究的真正目的或即将发生的实际情况产生错误预期。

在我们的经验里，只要在实验结束后的释疑面谈中花些时间回顾研究的目的，并且解释为什么非欺骗性的备择过程无法使用，几乎所有的被试都对欺骗的需要表示理解和赞赏。多数研究者更进一步评估参与研究对人们的影响（例如 Christensen, 1988; Epley & Huff, 1998; Finney, 1987; Gerdes, 1979; Sharpe, Adair, & Roesel, 1992）。这些研究一致地发现，人们并不反对社会心理学研究中经常使用的这种轻微的令人不适和欺骗的手法。事实上，某些研究已经发现，绝大多数参与欺骗研究的人表示，他们比那些参与非欺骗实验的参与者，感到更有收获、更有趣 (Smith & Richardson, 1983)。拉塔内和达利 (1970) 报告说，在释疑过程中被试说尽管在实验中经历了一些压力与冲突，但他们还是认为“欺骗”是必要的，并愿意在日后参加类似的实验。

我们的意思并不是说，所有的欺骗都是有利的，但是如果使用了轻微的欺骗，并且在研究之后花时间和被试讨论欺骗，经过解释必须使用它的原因，证据显示这对人们没有负面影响。



PDG

## 摘要

### 社会心理学：一门实证科学

社会心理学的目的是科学地解答有关社会行为的问题。由于“后见之明偏见”，尽管一些发现事后看上去是显而易见的，但必须进行研究来判断人们可能会做出什么行为以及他们为什么出现这种行为方式。

### 假说和理论的形成

社会心理学所检验的假说来源很广泛。有时研究者的灵感来自以前的研究和理论，他们有时想要验证不同的解释。其他时候，研究者从他们自己对社会事件的个人察言观色中建构假说，例如20世纪60年代的凯蒂·吉诺维斯谋杀案。

### 观察法：描述社会行为

观察法主要是执行描述功能，它使研究者得以观察并且描述社会现象，人种志是一种研究者试图理解一个群体或文化的观察法，研究者从外部观察并且不会加入他们自己的任何预成观念。观察法通常指参与观察法，即研究者与被观察者进行互动。另一种观察技术试图检验特定的假说，其中观察的客观性由评分者信度来测试。在档案分析法中，研究者对一个文化中积累的文件或档案进行检视。

### 相关法：预测社会行为

相关法使研究者得以确定两个或更多的变量之间是否相关，也就是说，其中一项能否预测另一项。相关系数是一种统计工具，它显示了一个变量能够在多大程度上预测另一个变量，“调查”是通过随机抽样从一个较大的总体中选择一个样本来进行的；而“相关”通常就是从这种“调查”资料中计算出来的。这保证了样本的反应能够代表其总体。不能决定因果关系是相关法的主要缺点，我们无法根据相关性就判断是否A引起B、B引起A或其他变量引起A

和B。

### 实验法：回答因果问题

实验法是社会心理学偏好的设计，因为它使研究者得以推论出因果关系。实验既能在实验室里进行，也能在实地进行。现场实验是在自然情境下进行的。在实验中研究者改变自变量的不同水平，该自变量根据假说对行为具有影响作用。因变量是测试变量，假说认为它们由自变量所引起或受其影响。研究者须确保除了自变量之外，被试在其他方面受到相同的对待，并且被随机分派到不同的实验情境中。随机分派到不同情境中去是真正的实验设计的重要标志，它最大限度地确保了不同类型的人被平均分配到不同的情境。概率水平（ $p$ 值）是一种计算数值，告诉研究者研究结果起因于偶然机会或自变量的可能性。

实验设计应拥有尽可能高的内部效度（确保除了自变量以外，没有其客观存在因素影响结果）与外部效度（确保结果能类化到不同的人群与情境上）。现实真实性反映实验室情境和现场生活情境的相似程度。心理真实性反映实验所涉及的心理反应和现实生活中所发生的心反应之间的相似程度。对外部效度最好的测试是进行重复性实验，在不同情境中以不同的对象重复实验，以观察实验结果是否一致。通过一种被称为元分析的统计技术，研究者可以得知一个自变量在多个重复性实验中有多少可靠。社会心理学家越来越多地使用跨文化研究来考察思维和社会行为上的文化差异。在某些文化中的发现并不总是能类化到其他文化中去。

### 基础研究与应用研究

研究者从事基础研究、应用研究。虽然两者之间的界限不甚清楚，基础研究旨在获得对人类社会行为的了解，并不试图解决某个特定的问题；而应用研究旨在解决特定的问题，通常具有社会政策意义。

## 社会心理学的伦理问题

对待被试所涉及的伦理道德问题，是社会心理学研究的重点之一。美国心理学会的指导原则应谨

慎遵守，其中包括知情同意（能够随时离开实验的自由）、确保匿名性与私密性以及实验后的释疑，尤其是使用了欺瞒手法（包括对于研究目的、自变量或因变量所做的有意的掩饰故事）的时候。

## 思 考 题

1. 假设你想调查研究玩暴力视频游戏是否会导致青少年的攻击性上升，你将怎样运用观察法、相关法和实验法来检验这个问题？每种方法的优缺点各是什么？

2. 假设你最近看到一个研究，在老年人的活跃性（他们阅读报纸、玩扑克牌、做填字游戏等的频率）和其衰老程度（他们经历了什么程度的记忆丧失）之间发现了一种负相关。人们在智力上越活跃，其衰老程度就越低。研究者能得出结论说，保持智力活跃有助于人们防止衰老。这是一个可靠的结论吗？还有别的解释该研究发现这种相关性的方法吗？

3. 美国心理学会的基本原则是什么？它为什么会成为一个困境？

4. 社会心理学家的基本困境是什么？它为什么会成为一个困境？

## 第23页“试一试”答案

1. 这个实验是由斯坦利·米尔格拉姆 (Stanley Milgram, 1997) 做的，有65%的被试对另一个实施了他认为是几乎致命的电击（事实上并无真正的电击）。
2. (c) 奖励人们原先就喜欢的活动，通常会使这些活动后来变得不那么具有吸引力了 (Lepper, 1995, 1996; Lepper, Greene, & Nisbett, 1973)。
3. (b) 威尔逊等人 (1993) 发现那些对自己感受不作分析的人，在几周后的调查中对自己对海报的选择最为满意。
4. (a) 大部分情况下，重复接触某个刺激物会增加对其的喜爱 (Zajonc, 1968)。
5. (a) 更喜欢 (Jecker & Landy, 1969)。
6. 错 (Taylor & Brown, 1988)。
7. 斯宾塞 (Spencer)、斯蒂尔 (Steele) 和奎因 (Quinn) 1997 年的研究，以及斯蒂尔在 1997 年的研究发现，当女性认

为测验中具有性别差异时，她们会做得很糟。当女性被告知测验表现并无性别差异时，她们和男性做得一样好。

8. 没有证据显示广告中的阈下信息有任何影响；相当多的资料显示普通广告相当有效 (Abraham & Lodish, 1990; Chaiken, Wood & Eagly, 1996; Liebert & Spcatkin, 1998; Movre, 1982; Weir, 1984; Wilson, Honston & Meyers, 1998)。

9. (b) 男性碰触女性较多 (Henley, 1977)。

10. (c) 从短期来看，相对于他们但愿自己做过而实际上没做过的事情，人们对他们但愿自己没做过而实际上做过的事情会更后悔。从长期来看，情况正好相反 (Gilovich & Medvec, 1995a; Gilovich, Medvec & Chen, 1995)。

### 第 27 页“试一试”答案

两组研究者 (Iritani, Kimes & Barrios, 1983; 以及 Akert, Chen & Panter, 1991) 曾就肖像艺术以及出版物和电视媒体上的新闻和广告照片进行档案分析。他们根据人物面部的多寡将照片加以编码。结果显示, 5个世纪以来, 在不同的文化以及不同类型的媒体中, 男性大多以特写的方式呈现 (强调

头和脸), 女性则以距离的方式呈现 (强调身材)。根据这些学者的诠释, 这说明人们对性别角色的刻板印象: 男性会以较强势的风格描绘, 强调其心智能力; 女性则会以较柔弱的风格描绘, 强调其整体外表。

### 第 32 页“试一试”答案

1. 该政治人物忽略了可能有第三个变量同时影响着加入童子军与青少年犯罪, 例如社会经济状况。传统观点是, 童子军活动在小城镇最为常见, 而加入者多半是中产阶级家庭的小孩; 至于人口拥挤、犯罪率高的都市区域, 童子军活动则较少, 且没有什么吸引力。
2. 养得起宠物或乐于养宠物的家庭, 和养不起或不愿意养的家庭, 在许多方面是不同的。
3. 纹身会导致意外交通事故? 或意外交通事故会导致纹身? 研究指出, 事实上另有一个变量同时影响两者: 喜欢冒险炫耀的人, 会同时喜欢纹身和飙车。
4. 很偶然地, 人口中最可能犯罪的青少年, 在里根执政后其占人口的比率降低了。
5. 不一定, 不吃早餐的人和吃早餐的人很可能有许多方面不同, 例如, 身体肥胖程度、工作卖力和压力程度以及早上睡多久懒觉, 都会影响寿命的长短。
6. 喝咖啡可能使人容易产生其他的行为, 例如, 抽烟或没有定期运动, 因而容易患心脏病。
7. 沥青的黏度与犯罪率会随着气温的升高而同时升高, 如夏季的一个炎热白天或晚上。
8. 一家新闻杂志下结论说, 花时间陪小孩会减少性虐待的行动 (Adler, 1997)。你能想到有其他解释吗? 也可能因性虐待或害怕被捕而产生内疚, 于是减少陪小孩的时间。或另有一个变量, 例如反社会人格特质, 会同时导致虐待小孩和花更少时间陪小孩。
9. 不能。也许, 有更多抗体的人更健康, 因此也更可能进行性生活。还有可能有一个未知的第三个变量, 使得人们更加健康并更愿意进行性生活。
10. 看电视有可能会导致人们更愿意做爱, 但是同样可能有第三个变量同时影响人们对看电视和做爱的喜好, 甚至也有可能做爱使人们更喜欢看电视。根据该研究报告中的相关性, 无法得知上述解释中哪一种是正确的。

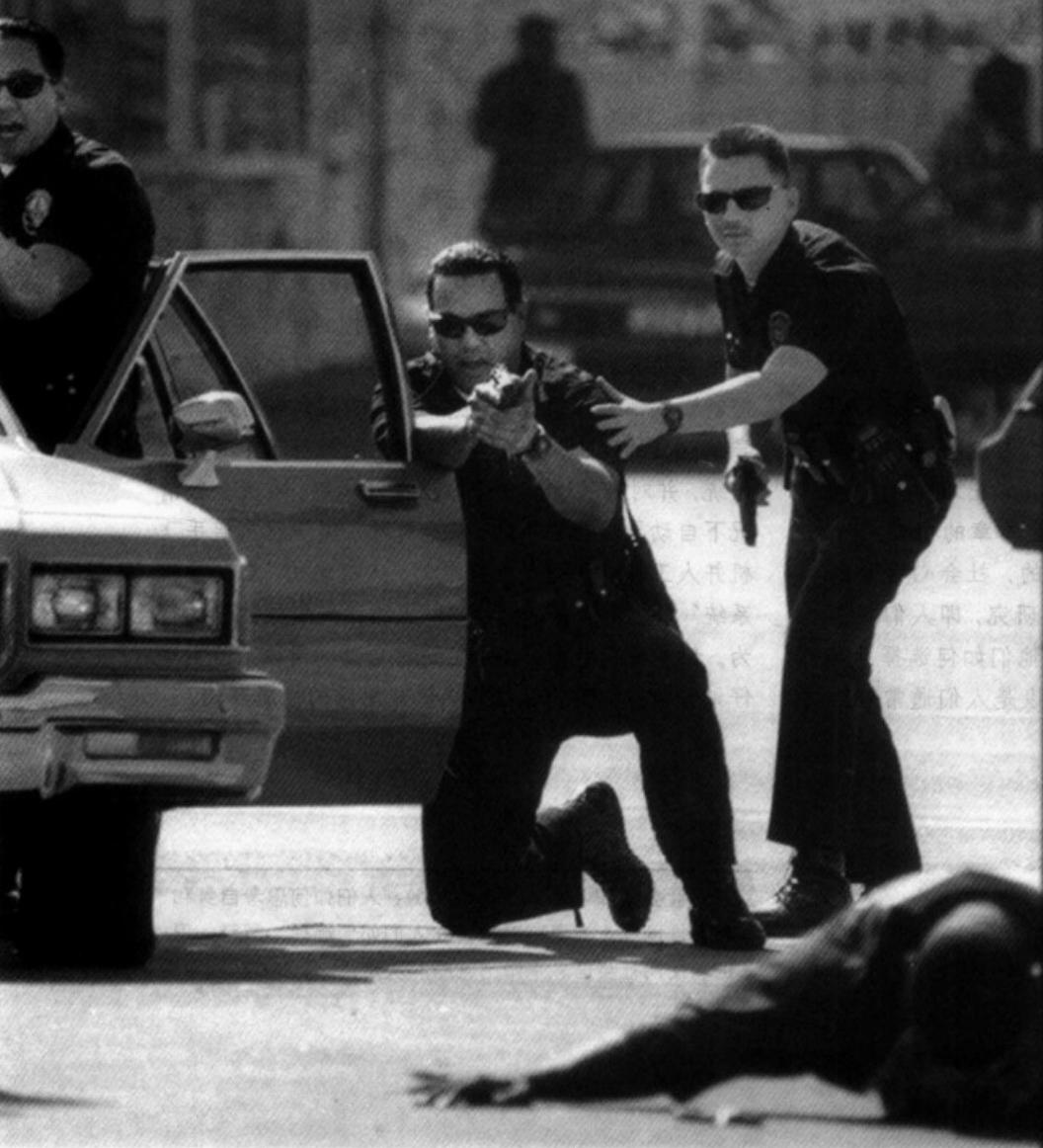




# 第3章

## 社会认知

### 我们如何思考社会性世界



#### 自动化：低付出思维

人们都是日常理论家：基于图式的自动化思维

心理策略与捷径

自动化思维的普遍性

#### 控制性社会认知：高努力水平思维

自动化相信，控制性怀疑

思考抑制和讽刺过程

在心理上改变过去：反事实推理

#### 重返阿默多·迪阿诺案件

改善人类思维

#### 摘要

#### 思考题

1999年2月4日清晨，在纽约市的布鲁克斯街区的一条街道上，四名白人警察正慢慢地接近阿默多·迪阿诺。当迪阿诺进入公寓走廊时，警官认为迪阿诺这名来自西非的黑人移民，看来挺像他们见过的一连串强奸案罪犯的形象，因此他们命令他不许动。事实上，迪阿诺没有任何犯罪记录。他是一名街头小贩，每天都工作很长时间，在业余时间，他获得很高的学分，因此可以上大学了。当警察走近迪阿诺的时候，他伸手去拿他的钱包，可能是想出示什么证件。四名警官对黑人伸手进口袋的情境非常警觉，毫不犹豫地开枪射击，总共41枪，迪阿诺当场身亡。

不幸的是，这类的事件并不少见。2001年4月6日晚上，一个辛辛那提市的警察跟踪蒂莫西·托马斯走进了一条小巷，并命令他举起双手，托马斯还来不及答应就被开枪打死了。托马斯没有携带任何武器。

警察通常不能迅速地做出判断，没有时间停下来分析这个人是否构成威胁，然而，在迪阿诺和托马斯案件中，许多人怀疑警察如此迅速地做出开枪的决定是否受到了受害者种族的影响。托马斯是过去6年中第15个被辛辛那提市警察打死的美国黑人；而这6年中没有一个白人被警察打死（Singer, 2002）。如果迪阿诺和托马斯是白人，警察的行动会不会有所不同呢？更概括地说，在像上述案件那样的生死抉择的情形下或是人们每天面对的日常生活中，人们如何评估他们所处的社会世界并做出决定呢？人们分析思考和社会性世界的方式是本章的中心。

正如我们在第1章中所讨论的，社会心理学的核心问题之一就是对**社会认知**的研究，即人们思考自身和社会性世界的方式，包括他们如何选择、解释、识记和运用社会信息，其假设是人们通常努力

形成对世界的准确印象，并且大部分都做到了。但是由于社会思维的性质，人们有时会形成错误的印象，就像警察认为阿默多·迪阿诺想拔枪。

为了了解人们是如何思考他们的社会性世界以及他们的印象可能有多准确，我们需要区分两类不同的社会认知。一种思维是迅速且自动的。警察没有丝毫犹豫即判断出迪阿诺的口袋里会有什么；当他们看见他伸手去拿什么东西的时候便开枪了。他们“不假思索”地采取了行动——也就是说，对他们的所见以及他们的假设是否正确不加任何有意识的思考分析（Bargh Ferguson, 2000; Ouellette & Wood, 1998; Sloman, 1996; Smith & De Loster 1999）。

我们周围的世界是由心灵创造的；即使我们并肩站在同一块草地上，我看到的绝不会和你看到的相同。

—George Gissing, *The Private Papers of Henry Ryecroft*, 1903

当然，人们有时会停下来思考自身和周围的环境，并仔细地思考行动的正确方式，你可能会花数小时来考虑一些你生活中的重要决定，比如到哪里上大学、选择什么样的专业以及是否和你的男朋友或女朋友分手。这是第二种社会认知——控制性思维，它需要更多的努力和考虑。大部分时间社会认知的自动和控制模式都合作得很好。想一想，一架能够依靠自动导航飞行的飞机，自动导航能够监测成百上千的复杂系统，并对大气情况变化做出及时调整。在大多数情况下自动导航是够用的，但是有时人类飞行员接手飞机并人工操纵飞行是很重要的。人类也用“自动导航系统”来监测周围的环境，做出结论并引导他们的行为。但是我们也能“超越”这种自动的思维，慢慢地仔细分析。我们将从探讨自动化思维的性质开始。

※ ※

**社会认知 (social cognition)**：人们如何思考自身和社会性世界，或更准确地说，人们如何选择、解释、识记和使用社会信息来做出判断和决定。

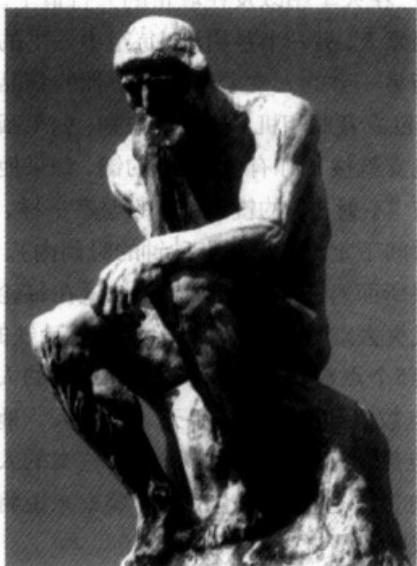
## 自动化：低付出思维

想 (SOOS) / la fe (fei) 人情浓密伴身

· 由其 该些避让别一加人 中心卖的她

人们常常迅速地对新情况做出评估：他们判断出谁在那儿、正在发生的事情以及可能会发生什么，这些迅速得出的结论通常都是正确的。例如，当你第一次走进大学课堂，你很可能会迅速地对人们的角色（站在讲堂上的是教授）及应该怎样做作出假设。我们怀疑你把一次兄弟会聚会搞成了课堂。你可能在没有意识到自己在做什么的情况下就得出了这些结论。

想像一种不同的方式：每当遇到新情况时，你停下来慢慢地仔细思考，就像罗丹的“思考者”雕像那样。当你被介绍给一位陌生人时，你不得不找个借口离开一刻钟，来分析你所了解的情况以及你对这个人的喜欢程度。当你沿着一条不熟悉的道路开车时，你不得不刹住车并分析这条迂回曲折的路，以便了解应该如何前进。听起来让你筋疲力尽，不是吗？我们不会那样做，而是迅速、轻松地对人



罗丹著名的雕塑——思考者，惟妙惟肖地模仿了控制性思维，即人们坐下来，慢慢地仔细考虑某件事情。但是即使是我们没有留意到它，我们也在进行自动化思维，这种思维是无意识的、不带意图目的、自然而然的并且不需要努力的。

们形成印象，并且在陌生的道路上开车时不会有意识地分析我们正在做的事情，我们能够做到这些事情是通过对周围环境进行的一种自动分析，这种分析是以我们过去对世界的经验和知识为基础的。自动化思维是指无意识的、不带意图目的、自然而然的并且不需要努力的思维。尽管不同种类的自动化思维达到这一标准的程度不同 (Bargh & Ferguson, 2000; Wegner & Bargh, 1998)，但是我们可以认为，自动化是能够满足全部或大部分条件的思维。

### 人们都是日常理论家：基于图式的自动化思维

自动化思维通过将新情况与我们先前的经验相联系来帮助我们了解这种新情况。当我们遇到陌生人时，我们不会从头开始判断他或她是什么人；而是将这个人归类到“一个工程学系的学生”或“像我的表妹海伦”。这对地点、客观物体和情境同样适用。当我们走进一家以前从未到过的快餐店时，不用想也知道不该坐在餐桌旁等待服务员和点菜单。我们知道应该去柜台点餐，因为我们的心理“剧本”自动告诉我们这是在快餐店里所做的事，并且假设这家店也不例外。

更正式地讲，人们运用了图式，即组织我们对社会世界的知识的心理结构。这些心理结构影响到我们所注意、思考和识记的信息 (Bartlett, 1932; Marlens, 1977; Taylor & Crocker, 1981)。“图式”这一术语是高度概括的，它包括我们对许多事情的知识——其他人、我们自己、社会角色（比如图书管理员或工程师是什么样的人）和特定的事件（比如当人们在餐厅里吃饭时通常会发生什么事）。在每种情形中，图式都包含我们用来组织我们关于社会世界的知识以及解释新情况的基本的知识和印象。例如，我们对联谊会成员的图式可能是，他们

**自动化思维 (automatic thinking)**：无意识的、不带意图目的、自然而然的并且不需要努力的思维。

**图式 (schemas)**：人们用来组织他们关于某个主题的知识、关于周围的社会世界的心理结构；这种心理结构会影响人们所注意思考和识记的信息。



在科雷尔等人 (Correll et al., 2002) 所做的实验中,人们玩一种视频游戏,其中他们会看到一些男子的照片,他们手持枪支或拿着如手机这样的不具威胁性的物品,如本图所示。男子一半是美国的黑人,一半是白人。被试被告知,如果画中的男子手持着枪支就按下标有“射击”的键,如果没有就按下标有“不射击”的键。像真警察一样,他们几乎没有时间下定论(只在半秒钟的时间内)。人们犯的最常见的错误就是“开枪射击”一个手无寸铁的美国黑人,就像这幅图中的男子一样。

是喧哗吵闹的、令人生厌的社交聚会常客,并且有破口大骂的倾向。

**对种族和武器的刻板印象** 当图式被运用到某个社会团体的成员(例如联谊会)或者性别、种族中,它通常被称为刻板印象(我们将在第13章中详细讨论它)。现在我们指出当我们遇到其他人时,刻板印象会被迅速地运用。例如,最近的一项实验研究了人们对美国黑人的刻板印象,检测它是否会影响人们对某个人是否持有武器的知觉——就像迪阿诺悲剧中可能发生的事情那样。在一个研究中,非黑人大学生观看一组在电脑上快速连续放映的图片(Payne, 2001)。第一张图片是一张面部图,而第二张图片则描绘一个工具或一支枪,告知被试只注意第二张图片,并且如果他们看到的是一个工具时尽可能迅速而准确地按下一个键,如果他们看到的是一支枪则尽可能迅速而准确地按下另一个键。事实上他们只有0.5秒的时间来辨认图片并按下一个键。

很凑巧,第一张图片的人脸有一半情境呈现的是白人,另一半情境呈现的是黑人。问题是人脸的种族是否会影响人们知觉第二张图片是枪还是工具?它的确会有影响。与第一张图片是白人的脸相比,当第一张图片是黑人的脸时,人们明显地更容易将工具误认为是枪,就像当阿默多·迪阿诺只是伸手去拿他的钱包时布鲁克斯的警察错误地认为他是去拔枪。

理论帮助我们忍受自己对事实的无知。  
——George Santayana,  
*The Sense of Beauty*, 1896

易将工具误认为是枪,就像当阿默多·迪阿诺只是伸手去拿他的钱包时布鲁克斯的警察错误地认为他是去拔枪。

在另一个实验中,人们所进行的任务更清晰地显示了警察所面临的困境(Correll, Park, Judd, & Wittenbrink, 2002)。人们玩一种视频游戏,其中他们可以看到在真实场景中的年轻人的照片,比如在公园里、在火车站以及在城市的人行道上。一半的人是美国黑人,另一半是白人。每组中一半的人手持枪支,而另一半的人拿着不具威胁性的物品,比如手机、钱包或者照相机。被试被告知,如果画中的男子手持枪支就按下标有“射击”的键,如果他没有就按下标有“不射击”的键。和真的警察一样,他们几乎没有时间下定论(只在半秒钟的时间内)。模仿现实中警察所面对的风险和收益,被试在每轮游戏中都赢得或失去点数。如果没有射击手无寸铁的人,被试就赢得5个点数;如果射杀了持有枪支的人就会赢得10个点数。如果射击了手无寸铁的人,他们就失去20个点数,如果没有射击持有的枪支的人就会失去40个点数(这在真实生活中对警察来说将是最构成生命威胁的情况)。

结果如何?当图中的人物是黑人时,无论这些人是否持枪,被试都极其可能开枪。这种“射击者偏见”说明,当一名黑人真的持枪时人们相对不会犯错;但是也说明,当一名黑人没有持枪时,他们将会犯最严重的错误——打死一名手无寸铁的人(见图

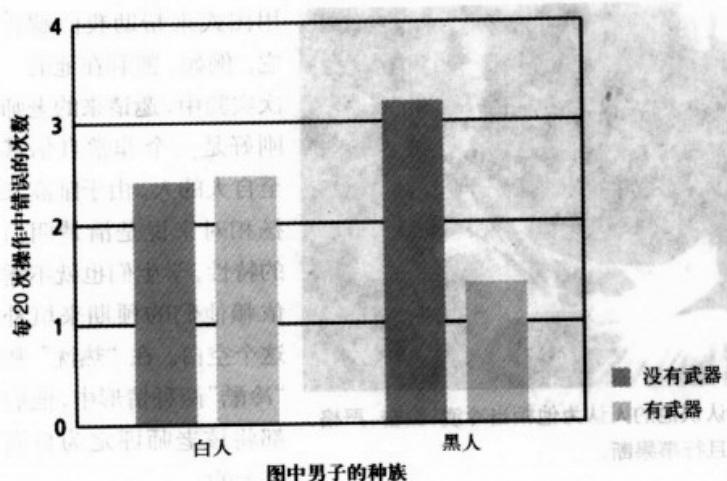


图 3.1 视频游戏中“开枪杀人”所犯的错误

被试玩一种视频游戏，如果图中男子持枪，被试就应该开枪射击。如果他没有枪支就不开枪。人们受到图中男子的种族的影响。如图所示，人们倾向于误射手无寸铁的黑人男子。

(摘自 Correll, Park, Judd, & Wittenbrink, 2002)

3.1)。当图中的男子是白人时，无论他持枪还是没有持枪，被试犯错误的数量都是相同的。

在佩恩 (Payne, 2001) 和科雷尔等人 (2002) 的研究中，人们不得不做出如此迅速的反应，以至于他们几乎没有时间控制他们的反应或思考他们在做什么。他们所犯的错误是自动化思维的结果；美国文化对美国黑人和暴力有普遍的刻板印象，而自动化思维也根植于这种偏见之中。科雷尔及其同事发现，最可能出现射击者偏见的人正是那些最强烈地有某种文化刻板印象相信美国黑人和暴力将联系起来——即使他们个人并不赞同这种刻板印象。作者认为，对文化刻板印象的了解对人们会产生潜移默化的有害影响，即使人们本身并不抱有什么成见。

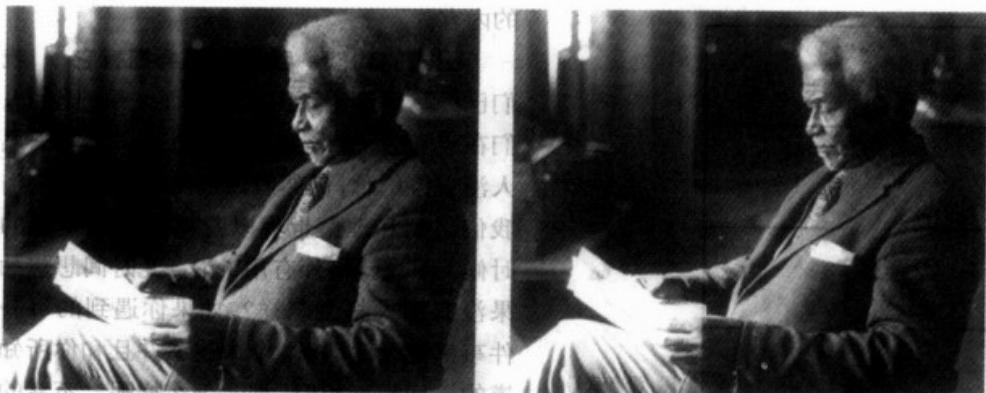
在本章中我们应当牢记的是像警察在阿默多·迪阿诺所属种族基础上形成的对假设和观念是一种存在范围更广的现象中的一个特殊案例——人们将世界组织为图式 (Kunda, 1999)。除了对人们所属阶层的图式，我们还有关于特定个体（比如，珍妮阿姨是什么样的人）、社会角色（母亲应该怎样做）以及人们在特定情形下的表现（比如在一次聚会或在餐馆中的）的图式。现在我们将讨论有关图式的更广泛

的内容。

**图式的功能：我们为何会拥有它** 我们已经集中讨论了图式的负面结果，比如人们在“填空”中所犯的错误（当一名美国黑人没有持枪时，仍然假设他携带了枪支）。当我们组织和理解世界以及填补知识空缺的时候，图式就格外有用。花点儿时间想想如果没有图式将会怎样？如果你遇到的每一件事都是无法理解、令人迷惑并且和你所知道的一切都不相似，那会怎么样呢？不幸的是，这种情况便发生在患有柯萨科夫综合征这种神经紊乱的病人身上。患有这种神经紊乱症的人，失去了形成新记忆的能力，每一个情境对他们来说都好像是初次的体验一样，即使这种情境在之前他可能已经经历过许多次了。这可能会令人非常不安甚至害怕，以至于有些柯萨科夫综合征患者，千方百计地给自己的经验赋予意义。神经病学家奥立佛·萨克斯 (Oliver Sacks, 1987) 对柯萨科夫综合征作了如下的描述：

没有一件事情他可以记住超过几秒。他一直处于失去方向感的状态。失忆症的深渊，不断地在他脚下出现，不过，他会迅速地通过流畅的交谈与各种虚构事物来建立联系。对他来说，这些并非虚构，而是他突然间所看到或理解的世界。这种症状剧烈的变化以及不和谐，让人一秒种都无法忍受。然而，汤普森先生持续构筑一个奇怪、疯狂、类似和谐的世界；这样的病人一刻不停地、无意识地像发明家一般，神奇地编造出许多东西。……因为，这种病人必须不断地再创造他自己（以及他的世界）(pp.109~110，原文中就有强调)。

总之，能够稳定地将新的经验和过去的图式衔接起来，对我们来说至关重要；而失去这项能力的人，必须去创造出原本并不存在的图式。当我们面对能够以多种方式加以解释的信息时，图式便显得尤为重要，因为它减少了模糊性。考虑一下哈罗德·凯利 (Harold Kelley, 1950) 的经典研究：某大学一些来自不同系别的上经济课的学生被告知，当天将由一位客座讲师代课。为了制



认识他的人认为他非常热心、勤奋、严格、实际且行事果断。

认识他的人认为他相当冷漠、勤奋、严格、实际且行事果断。

造关于这位客座讲师的图式，凯利告诉学生说，经济系很想知道不同班级对不同老师的反映差别有多大，学生可以在老师来到之前收到半份老师的简要自我介绍，其中包括老师的年龄、背景、教学经验及其人格特点。其中一个版本中写道：“认识他的人认为他非常热心、勤奋、严格、实际且行事果断。”另一种版本中，除了将“相当热心”改成“相当冷漠”之外，其余完全相同。这些人格描写中的半种随机发给学生。

然后，客座老师进行了一场 20 分钟的课堂讨论，接着，学生们就他的印象评定等级。他很幽默吗？他和蔼可亲吗？很善解人意吗？这时的情境还带着模糊性，毕竟他们只见到他一小段时间而已。凯利假设这些学生们会运用简要自我介绍中所提供的图式设法去填充这些空白。实际发生的情况也正是这样。期待他是一位热忱教师的学生们，比那些认为他是冷淡老师的学生们，评价高出许多，即使他们见到的是同一位教师的相同表现，期待他是一位热忱老师的学们更可能会提出问题并参与课堂讨论。这种情形是否也会发生在你身上？你对一位教授的预期是否会影响你对他或她的印象？你是否很吃惊地发现这位教授表现得如你所料？向一位与你持相反论调的同学，看看他对这位教授的看法如何。你们对这位老师的不同看法是否因为你们所用的图式不同所致？

当然，人们并不会完全无视于世界上真实呈现的东西。有时我们看到的不是模糊不清的，所以不必使

用图式来帮助我们解释它。例如，凯利在他的一次实验中，邀请来的老师刚好是一个非常自信甚至自大的人。由于趾高气扬相对来说是清楚明白的特性，学生们也就不需依赖他们的预期来填补这个空白。在“热忱”和“冷酷”两种情形中，他们都将该老师评定为自高自大的。

但是当他们评价这位老师的幽默感时，学生们便会依靠他们的图式，因为这种情况就不那么清楚明白了——与“冷酷”情形相比，在“热忱”情形中的学生们认为老师更加有趣。因此，我们的信息越模糊，我们就越

多地用图式填充空白。

(100) 有 一 件 很 重 要 的 事 值 得 注意，

那 就 是 在 凯 利 的

研 究 中 学 生 们 并 没 有 做 错 什 么。只 要 人 们 有 理 由 相

信 他 们 的 图 式 是 正 确 的，那 么 使 用 这 些 图 式 来 解 决

模 糊 性 问 题 就 是 完 全 合 理 的，如 果 在 一 条 黑 暗 的 小 巷 中，

一 个 陌 生 人 走 近 你 并 说：“把 你 的 钱 包 拿 出 来。”

你 的 关 于 这 种 突 发 事 件 的 图 式 就 会 告 诉 你，这 个 人 就 想 要 你 的 钱，不 是 想 要 欣 赏 你 家 人 的 照 片。

这 种 图 式 帮 助 你 避 免 一 些 严 重 的 或 者 是 致 命 的 误 解。

如 果 我 们 自 动 运 用 了 错 误 的 图 式，就 会 发 生 危 险——

就 像 警 察 认 为 阿 默 多 · 迪 阿 诺 是 去 拔 枪。

**图式充当记忆向导** 人类的记忆具有重构性，人们常常用和他们的图式相一致的信息来填充空

白。我们并不能准确地记得在一个综合的情形中发生了什么，除非我们的大脑就像一部摄影机一样精

确记录下了影像和声音。相反，我们记住了些真

实存在的信息（尤其是那些我们的图式引导我们注

意的），同时也记住了一些根本就不存在、实际上是我们后来不知不觉地加入的信息（Darley & Akert,

我知道，除非我先想到一件东西，否则我是不会注意到它的。

—Norman MacLean,  
A River Runs through It

PDG

在取得所有证据之前就下结论，将会犯严重的错误。这样会影响判断。

Sherlock Holmes  
(Sir Arthur Conan Doyle), 1898

(Ingrid Bergman) 的经典电影《卡萨布兰卡》中最有名的对白是什么，他们很可能会说：“再弹一遍，山姆。”同样的，当你问人们在最初的(1966~1969)《星际迷航记》电视连续剧中最有名的台词是什么，他们很可能会说：“给我一个微笑，斯科蒂”。有一个细节可能会让你感到很吃惊：这两句对白都是经过重新组构的——在电影和电视剧中的人物都从未说过这些话。

记忆重构倾向于与人们的图式保持一致，这是不奇怪的，例如，在琳达·卡特 (Linda Cart, 1999) 的一个研究中，被试阅读关于一名叫做芭芭拉的女人以及她和一个叫杰克的男子的关系的故事，在约会了一段时间后，芭芭拉和杰克到滑雪场的一间小屋度周末。在一种情形下，故事以杰克向芭芭拉求婚结束；在另一种情形下，故事以杰克强奸了芭芭拉结尾。两周之后，被试参加一项记忆测验，在这项测验中他们阅读若干关于杰克和芭芭拉的情况，然后判断他们是否曾在故事中出现过。在“求婚”条件下，人们很可能会错误地记住一些与求婚的图式相一致的细节，比如“杰克希望芭芭拉去见他的父母”以及“杰克送给芭芭拉 12



这个人是酒鬼还是交了厄运？我们关于他人的判断可能会受到我们记忆中可提取的图式的影响。如果你刚才和朋友谈论过一个酗酒的亲戚，你更有可能认为这个人也酗酒，因为酗酒在你的记忆中很容易提取。

1991; Markus & Zajonc, 1985)。例如，当你问人们在亨弗莱·鲍嘉 (Humphrey Bogart) 和英格丽·褒曼

朵玫瑰”。两个细节中的任何一个都没有出现在故事中，但是人们在“求婚”条件下倾向于认为它们是存在的。类似的是，在“强奸”条件下，人们很可能会错误地记住一些与强奸的图式相一致的细节，比如“杰克喜欢喝酒”以及“杰克不被女人喜欢”。人们用与图式相一致的细节填补空白的这一事实说明了随着时间的流逝，图式变得更加强有力并且更难改变。我们将在第13章中深入讨论这一事实对改变偏见态度和刻板印象的意义。

**运用哪一种图式？可提取性和启动** 社会世界充满了可以有多种解释的模糊信息。例如，想像你坐在一辆城市巴士上，一个男子上车后坐在你旁边。他语无伦次地自言自语，盯着车上每个人看，反复用手搓着自己的脸颊。你将如何理解他的行为？你应该用“酒鬼”或“精神病患者”的图式来解释他的行为吗？对你的选择起指导作用的是什么？

在脑海中浮现并指导你对这名男子印象的图式可能会受到可提取性的影响。可提取性是指图式和概念在头脑中所处位置的优越性以及当我们对社会世界做出判断的时候，使用这些概念和图式的可能性有多大 (Ford & Thompson, 2000; Higgins, 1996a; Todoroo & Bargh, 2002; Wyer & Srull, 1989)。有两种类型的可接近性：

第一，由于有了过去经验，有些图式和可提取性日积月累地得到提高 (Chen & Andersen, 1999; Dijksterhuis & van Knippenberg, 1996; Higgins & Brendl, 1995; Rudman & Borgida, 1995)。这意味着这些图式总是很活跃的，并随时准备运用到解释模糊情境中去。例如，如果你的家庭中曾经有人酗酒，那么对你来说，用于描写酒鬼的特征，其可提取性的水平很可能就越来越高，由此也就增加了当你想到巴士上那名男子的行为时这些特征进入脑海的可能性。但是如果你认识某个罹患精神疾病的人，那么关于精神疾病行为的想法就比关于酒鬼的想法更可能被提取出来，导致你用非常不同的方式

**可提取性 (accessibility)**：图式和概念在人们的头脑中所处位置的优越性以及当我们对社会世界做出判断的时候，使用这些图式和概念的可能性有多大。

解释这名男子的行为。

第二,由于某些更加重要的原因,图式可能会暂时变得容易提取(Bargh, 1996; Higgins & Bargh, 1987; Stapel & Koomen, 2000; Wyer & Srull, 1989)。这意味着某种特定的图式或特征并不总是容易提取,但是由于在遇到一件事情之前人们的所思和所为而偶然变得重要。假设就在巴士上的这名男子坐下之前,你正在看肯可西的关于精神病医院的小说《飞越疯人院》。由于精神病患者的想法在你脑中可提取性高,你很可能认为他精神异常。但是,如果你刚才恰好望着窗外并看见一个酒鬼靠在一幢房子边往嘴里倒酒,你很可能会认为车上的这名男子喝醉了(见图3.2)。这些都是启动的例子;启动是指最近的经历会增加某个图式、特征或概念的可提取性的过程。阅读肯可西的小说启动了某些特征(比如那些描写精神病人的),使得这些特征更可能被用来解释一个新事件(比如车上的这名男子的行为),即使这起新事件与先前经过启动的特征毫无联系。

接下来这个实验解释说明了启动效应(Higgins, Rhole, & Jones, 1977)。研究被试被告知他们将要参加两个彼此无关的研究。第一个实验是知觉研究,他们要分辨不同的颜色,同时还要识记一系列单词。第二个实验是阅读理解研究。他们按要求阅读关于一个名叫唐纳德的人的一段话,然后给出他们对他的印象。这段话在图3.3中给出了。花些时间阅读它。你认为唐纳德怎么样?

你可能已经注意到唐纳德的许多行为都是很模糊的,既可以从正面解释也可以从负面解释,比如他在不甚了解航船的情况下驾驶船只以及他想

**启动(priming):**最近的经历提高了某个图式特征或概念的可提取性的过程。

要驾船横渡大西洋。你可能会对这些行为做出正面评价,判定唐纳德具有可钦可敬的冒险精神,还可能对同样的行为作出负面评价,认为唐纳德是个鲁莽之人。

被试是如何解释唐纳德的行为呢?正如预期的那样,它取决于负面的还是正面的特征经过了启动及是否具有可提取性。在第一次研究中,研究者将人们分为两组并给他们不同的单词去识记。先前识记过了“大胆”、“自信”、“独立”和“坚持不懈”这些词语的人随后形成了对唐纳德的正面印象,把他看成是一个讨人喜欢的、喜爱新挑战的人,

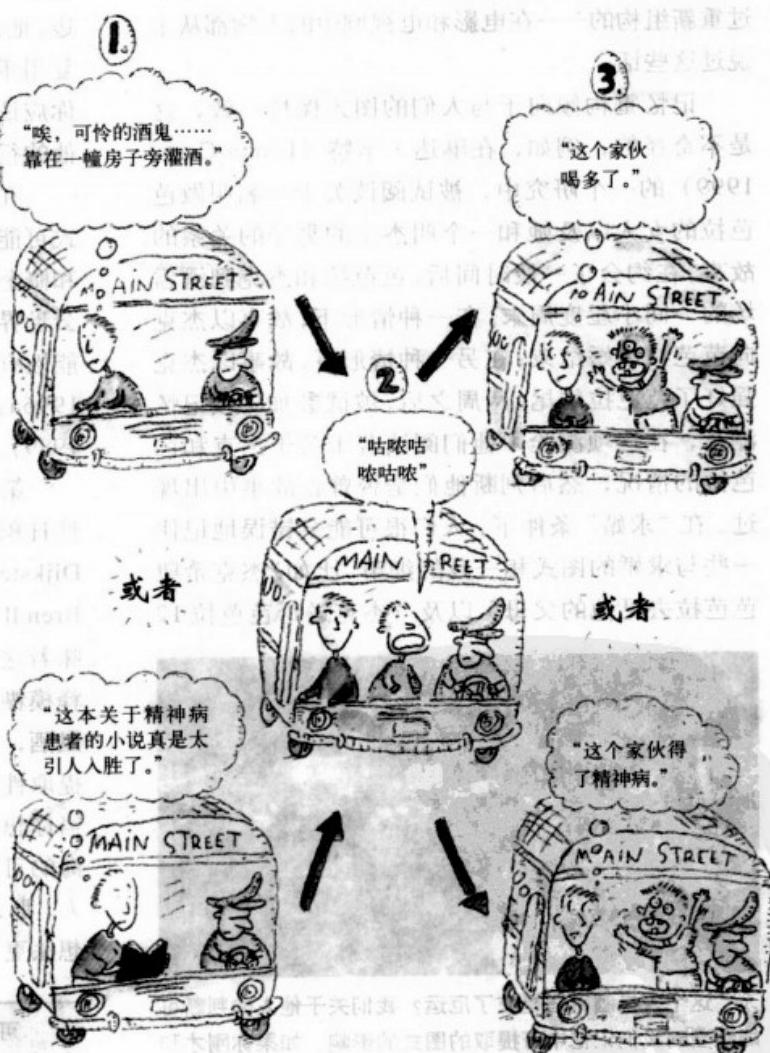
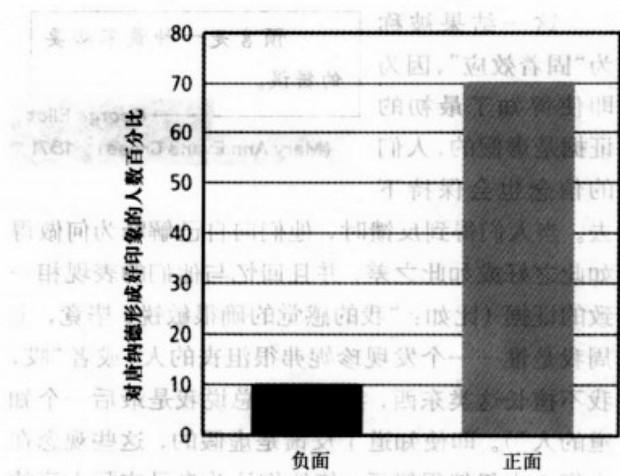


图3.2 我们如何解释一个模糊情境: 可提取性和启动的作用



在第一项研究中所识记的单词

在该组实验的第二项中，要求人们阅读一段关于唐纳德的话并形成对他的印象。在第一项实验中，一些被试识记了一些能够被用来对唐纳德作负面解释的单词（比如鲁莽的、自负的），而另一些被试则识记了一些能够被用来对唐纳德作正面解释的单词（比如有胆量的、自信的）。如图表中所示，那些识记了负性词语的人对唐纳德比那些识记了正性词语的人形成了更加负面的印象。（摘自 Higgins, Rholes, & Jones, 1977）

先前识记过“鲁莽”、“自负”、“冷漠”和“顽固不化”的人随后形成了对唐纳德的负面印象，把他看成是一个总爱冒不必要的危险的、傲慢的人。但是并不是识记了任何正面的或负面的单词影响了人们对唐纳德的印象。在其他的情形中，研究被试所识记的单词中既有正面的也有负面的，比如“灵巧的”或者“无礼的”。然而由于这些单词并没有被运用到唐纳德的行为上，所以这些特征并没有影响他们对唐纳德印象，因此，思维在经过启动之前，必须同时具有可提取性和可运用性，才能使我们对社会世界的印象产生影响。启动是自动化思维的一个很好的例子，因为它发生得很迅速，没有意图或意识的参与。在对别人做判断的时候，人们通常不会意识到他们正在运用先前碰巧想到的概念或图式。事实上，即使单词以极快的、以至于人们无法有意识地觉察到的速度闪过脑海，启动都有可能发生。乔·巴弗（John Bargh）和保拉·皮特罗蒙那多（Paula Pietromonaro, 1982）以极快的、以至于人们只能看见一道闪光的速度在电脑显示屏上显示一些单词；这些单词或者与“敌意”有关（比如敌对和恶意），或者是一些中性词（如水、之间）。接着人们阅读关于一个人的一段话，这个人的行为

对唐纳德的描述：唐纳德花了很多时间来寻找他所谓的刺激。他曾攀登过麦金利山脉，仅依靠一艘小皮划艇在科罗拉多急流上漂流，驾驶一辆几乎要报废的汽车，并在对航船不甚了解的情况下驾驶一艘螺旋发动机小船。他曾经多次冒着受伤甚至是死亡的危险。现在他又在寻找新的刺激了。他想，也许他能跳伞或驾驶帆船横渡大西洋。通过他的行事方式，人们不难想像唐纳德很了解他有出色地做到很多事情的能力。与热情地投入这些事情相反，唐纳德与人们的交流很有限，他认为他并不真正需要任何人的帮助。一旦唐纳德下定决心要做某件事，他都会尽可能地把它做好，并不在乎其过程有多长、难度有多大。他几乎从不改变主意，即使那样做对他更好。

图 3.3 启动和可提取性

既可被解释为怀有敌意的，也可以被解释为没有敌意的（比如，一个推销员在敲门，而唐纳德拒绝让他进屋）。和在希金斯等人（Higgins et al., 1977）的实验中一样，人们以经过启动的特征来解释唐纳德的行为；在这种情形下，看见过与“敌意”有关的单词的人比看见过中性单词的人更认为唐纳德具有敌意。值得注意的是，即使是当人们并不知道他们看过这些单词的时候，这种情况也会发生，这证实了启动是自发的、无意识的过程这一观点。巴弗和皮特罗蒙那多的这一研究引起了人们对阈下影响的兴趣——是否有可能在人们并没有有意识地觉察到的时候，某些信息会影响他们的信念和态度。我们将在第7章讨论这个问题。

**当图式被证明是错误的之后，仍然具有持久性**  
有时我们会听到一些事后被证明是错误的关于一件事情或一个人的消息。例如，法官在法庭上可能会听到一些错误的或被打上“不可接受”的标签的关于被告的证词。然而，即使法官会告诉陪审团忽略这些信息，但是，由于图式的作用方式，即使这些证词被证明是失实的，陪审团的观念也不会改变。图式具有独特的生命力，即使是有关他们的证据被完全推翻了。

例如，想像你是一名被试，在这个实验中你拿到一叠卡片，上面写着真实或伪造的遗嘱（Ross, Lepper, & Hubbard, 1975）。你被要求猜出哪一个是真的，并被告知实验目的是研究决策过程中的生理过程的影响和作用。在做出每个猜测之后，实验员都会告诉你是否猜对了。随着实验的进行，你发现你对这个任务完成得相当好，事实上，在25张卡片中你可能猜对了24张，这远远好于一般学生的表现。

在这个时候，实验员告诉你研究结束了并解释道，本次实验实际上关心的是成功和失败对生理反应的影响。你了解到你被随机分配到一种情境下；在这种情境下不管你是否猜得正确，实验员都会说你答对了其中的24张卡片，然后实验员拿出一张最终的调查问卷，向你询问你认为自己真正答对了多少，下次面对相同难度的卡片测验时你能够答对多少。你会怎样回答呢？现在假设你处于该实验的另一种情境下：几乎每件事都是一样的，除了你被告知你只答对了25张卡片中的10张，这比一般学生的表现都要糟糕。一旦你发现反馈都是虚假的，你将对问卷做何反应？

基于你所处的情境，你已经形成了对自己擅长还是不擅长这类任务的图式。如果关于图式的证据是虚假的，情况又将如何呢？罗斯及其同事（1975）千方百计地确保被试理解了反馈都是随机给出的，并且与他们的表现毫无关系。尽管被试相信了这一点，但是那些得到“成功”反馈的人仍然相信他们做对了较多的题目，并且在下次的测验中将会比得到“失败”反馈的人做得更好。另外，当被问及他们在新的测验中表现如何，“成功”被试说他们会比“失败”被试做得更好（见图3.4）。

**固着效应 (perseverance effect):** 这项结果发现，人们关于自己和社会世界的观念会保持下去，即使知道支持这些信念的证据是虚假的也是这样。

这一结果被称为“固着效应”，因为即使得知了最初的证据是虚假的，人们的信念也会保持下去。

预言是一种最不必要的错误。

George Eliot  
(Mary Ann Evans Cross), 1871

去。当人们得到反馈时，他们向自己解释为何做得如此之好或如此之差，并且回忆与他们的表现相一致的证据（比如：“我的感觉的确很敏锐，毕竟，上周我是唯一一个发现珍妮弗很沮丧的人”或者“哎，我不擅长这类东西，我的朋友总说我是最后一个知道的人”）。即使知道了反馈是虚假的，这些观念在人们心中仍然很鲜活，使他们认为自己实际上真的很擅长或不擅长这类任务（Anderson, 1995; Anderson & Lindsay, 1998; Davies, 1997; Sherman & Kim, 2002）。

**令我们的图式变成现实：自证预言** 我们已经看到当人们发现新的证据或旧的证据是虚假的时候，他们不太可能如我们所意料的那样改变他们的图式。人们并不总是被动地接受信息，而是常常不同程度地支持或违背图式，据此来采取行动。实际上，人们能够不知不觉地通过他们对待他人的方式

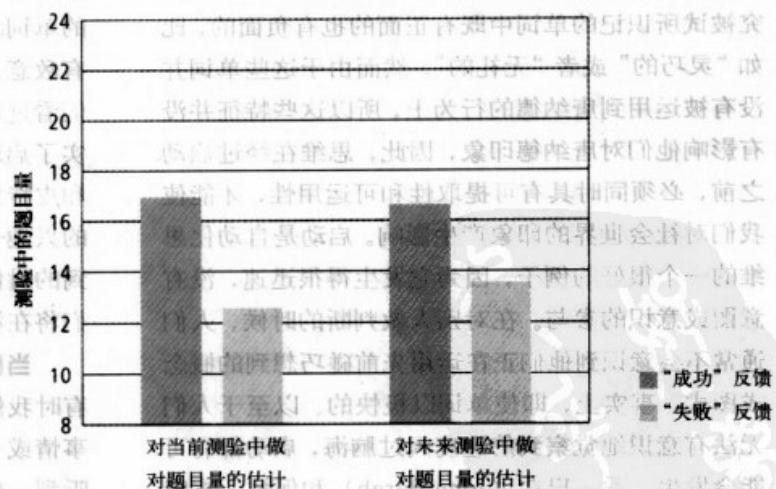


图3.4 固着效应  
人们被告知在一项关于社会敏感性的测验中他们做得非常好（成功反馈）或非常糟糕（失败反馈）。接下来他们得知反馈是虚假的并且与他们的表现毫不相关。人们对关于自己擅长或不擅长这类任务的印象产生了固着，即使在得知了反馈是虚假的之后也是这样。（摘自 Ross, Lepper, & Hubbard, 1975）

来使他们的图式变成现实。这种自证预言是这样起作用的：(1)人们对其他人怎么样产生一个预期；(2)这会影响他们如何对待他人；(3)而这种对待方式又会导致那个人的行为与人们最初的预期相一致，使得这一预期成为现实。图3.5描述了一种自证预言的恶性循环。

在美国，小学女生在阅读、作文、社会学习以及数学的标准化测验中，成绩都比小学男生要好。然而到了初中阶段，女生开始落后；到了高中阶段，男生在各种标准化测验中都比女生要好(Hedges & Nowell, 1995; Reis & Park, 2001; Stumpf & Stanley, 1998)。在许多大学所采用的挑选学生的学生评价测验(SAT)中，男生在数学和语文部分都比女生做得好(Mau & Lynn, 2001; Stumpf & Stanley, 1998)。虽然有些人认为男性和

女性的大脑在信息处理方面有所不同(Geary, 1996; Kimura, 1987; Witelson, 1992)，但是如果存在这种差异的话，不太可能是这些生物性差异就能够简单地加以解释的(Chipman, 1996; Feingold, 1996; Chiselin, 1996; Hyde, 1997)。

女性的大脑在信息处理方面有所不同(Geary, 1996; Kimura, 1987; Witelson, 1992)，但是如果存在这种差异的话，不太可能是这些生物性差异就能够简单地加以解释的(Chipman, 1996; Feingold, 1996; Chiselin, 1996; Hyde, 1997)。

女生的学业表现为什么比男生差？想想下面这些令人困惑的问题：当你向老师们询问，在他们所带的学生当中，谁在学业上最有天分或者这些年来他们最得意的门生是谁，这时一个令人尴尬的事实就出现了——他们所提到的学生大部分是男生。

**自证预言(self-fulfilling prophecy)**：在这种情况下，(1)人们对其他人怎么样产生一个预期；(2)这会影响他们如何对待他人；(3)而这种对待方式又会导致那个人的行为与人们最初的预期相一致，使得这一预期成为现实。

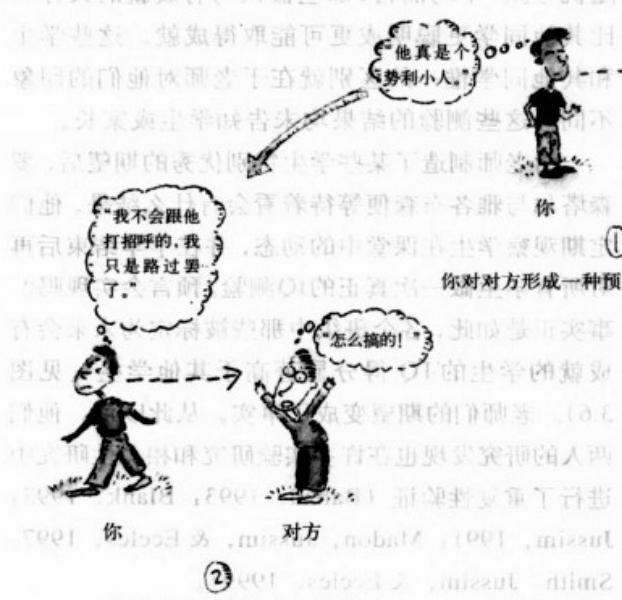


图3.5 自证预言：我们行动中的恶性循环

许多老师都相信(即使她们自己也身为女性),男生比女生更加聪明,也更有可能在学术上取得成功(Jussim & Eccles, 1992)。父母对自己的孩子也持类似观点,并且青少年自己也这样认为(Catsambis, 1999; Raety, Vaenskae, Kasanen & Kaerkkaenen, 2002; Yee & Eccles, 1988)。

女生的学业表现较差,有可能是自证预言的结果吗?会不会因为老师和父母们对待男孩和女孩的方式不同,导致他们对于性别和学业表现的预期成真?首先,我们要说清楚,我们并没有暗示老师或家长故意以特定的对待方式来限制女生的表现。我们也并没有暗示,男生在课堂总是占有优势的。一些研究人员最近指出,父母和老师对待男孩的方式压抑了他们的情绪发展,因为父母和老师都希望他们表现得很有“男子汉”的气概,而不是以一种更加健康的方式来表达情绪(Kindlon & Thompson, 2000)。但是我们将集中讨论学术成绩,因为其中存在证明自证预言在起作用的强有力的证据,这意味着老师和家长们确实在无意间通过某些行为,促成了他们对于女孩的预期成真。

在下面这个例子中,研究者花了多年的时间观察老师教导男生与女生的方式(Sadker & Sadker, 1994)。一位五年级的老师正向学生解释一道难题,并找了一名女学生举着数学课本以便让每个人都可以看到这道题目。接下来,这位老师做了一件值得玩味的事:她背向女生(她们坐在她的右手边),对着坐在她左手边的男生讲解这道题目。虽然,这位老师有时候会回过头来对女生解释题目,但是,她



老师以不同方式对待学生,无意中使其对学生的期望成为现实。

几乎把全部注意力都放在男生身上,以至于女学生只能看到她的后脑勺。萨德科尔(Sadker, 1994)写道:“这名举着课本的女生变成了副道具,这位老师……不自觉地将女生变成了观众和男生的听众(p.3)。”萨德科尔等人还记录了许多类似的例子,指出男生比女生受到了更好的待遇。然而,这类的轶事固然有趣,却无法证实自证预言确实在学校中起作用。我们必须进行经过适当控制的研究,以实验的方法使教师的预期得以控制。罗伯特·罗森塔尔与勒诺·雅各布森(1986)在小学所做的研究便是这样的一个实验,并成为社会心理学实验中的经典之作。他们给所有的学生进行智力测验,并告诉老师,部分学生智商得分很高,他们在未来肯定会很有成就。但是,事实却并非如此,被定义为有成就的学生实际上是研究人员随机选取的。就如同在第2章讨论过的,利用随机分派,平均而言,那些被认为有成就的人并不比其他同学更聪明或更可能取得成就。这些学生和其他同学唯一的区别就在于老师对他们的印象不同。这些测验的结果均未告知学生或家长。

给老师制造了某些学生特别优秀的期望后,罗森塔尔与雅各布森便等待着看会有什么结果。他们定期观察学生在课堂中的动态,并在学年结束后再对所有学生做一次真正的IQ测验。预言会实现吗?事实正是如此,各个班级中那些被标定为未来会有成就的学生的IQ得分显著高于其他学生(见图3.6)。老师的期望变成了事实。从此以后,他们两人的研究发现也在许多实验研究和相关性研究中进行了重复性验证(Babad, 1993; Blank, 1993; Jussim, 1991; Madon, Jussim, & Eccles, 1997; Smith, Jussim, & Eccles, 1999)。

难道是罗森塔尔和雅各布森(1968)研究中的老师心肠太硬,决定给予资优学生更多的注意和鼓励吗?根本不是这样,绝大多数老师都很有奉献精神,如果得知自己对部分学生偏心,他们会感到很不安。这决不是一种有意识的、考虑周全的行为,相反,自证预言是自动化思维的一个例子(Chen & Bargh, 1997)。有趣的是,在罗森塔尔和雅各布森的研究中,老师们报告说,他们在那些被标记为“资

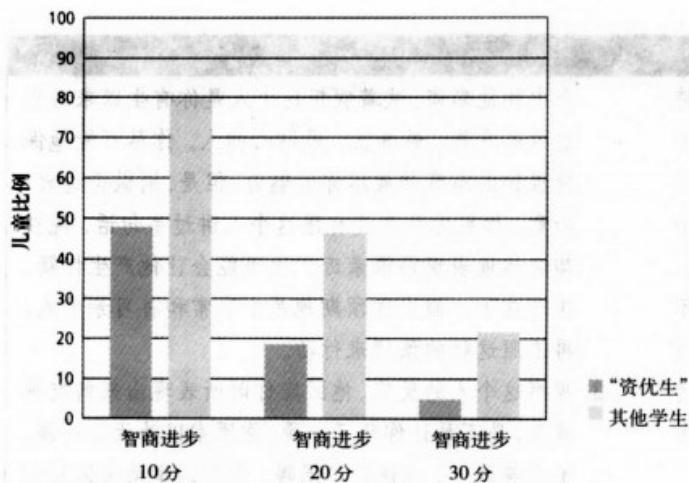


图3.6 自证预言：小学一年级和二年级的学生在学年课程后的智商测验中取得进步的比例。那些老师预期会有好成绩的学生，其表现真的比其他学生好。

(摘自 Rosenthal & Jacobsin, 1968)

“优生”的学生身上花的时间较少。然而，随后的研究发现，老师们普遍在四个方面以不同方式对待资优生：(1) 他们为资优生创造了一种更温暖的情感环境，给他们更多的个人注意、鼓励和支持；(2) 给资优生更丰富、难度更大的学习资料；(3) 对资优生的学习给予更多更好的反馈；(4) 给予资优生更多的课堂参与的机会和更多的参与时间 (Brophy, 1983; Jussim, 1986; Rosenthal, 1994; Snyder, 1984)。

还记得那位在五年级课堂教男生数学比教女生数学多的老师吗？征得她的同意之后，这位老师的一举一动都被拍了下来，被用来制作 NBC “日期线”电视节目中一个讨论校园性别歧视的单元。因此，我们可以假设，她应该会努力地平等对待男生和女生。结果不然，她还是对男生更好，这说明要察觉到我们的期望对行为的巨大影响可能是非常困难的（最近，当作者之一在社会心理学课堂上讨论这一事件时，吃惊地发现班上有一名学生曾出现在日期线片段中。我们饶有兴味地观看电视节目的录像带，并尝试从五年级学生中找出她来）。

自证预言是自动产生的，这一事实有一个令人担忧的涵义，即我们的图式很难加以改变。假设有

一个老师形成一个图式，以为男生天生的数学能力比女生优秀。我们也许会说：“但是，琼斯先生，你怎么会有这种观念呢？有许多女生的数学也非常好啊。”琼斯先生也许无法被说服，因为他有资料支持其图式。他也许会说：“在我所带的数学成绩优异的学生中，男生的人数是女生的3倍。”他的错误与证据的特性无关，而是没有认识到产生这个结果时他所起的作用。著名的社会学家罗伯特·默顿 (Robert Merton) 将这个过程称为“错误的支配”(reign of error)，指人们“引用真实的结果来证明他们一开始就是对的”(1984, p.195)。

**自证预言的局限性** 所有这一切难道意味着我们就像有权势的人手中的油灰而被肆意涂抹，而他们又对我们带着不正确的预期吗？假设塞拉正要参加一家律师事务所的招聘面试，而面试官基于她的性别、种族、以前工作的地方或毕业院校，对她的胜任能力持有负面预期。她能够克服这种预期并向面试官展示她是胜任这项工作的吗？还是与自证预言的研究相一致，面试官塑造了塞拉的行为，使她发现自己回答问题不够完善、不够全面呢？

近期的研究证实了自证预言经常发生，同时也指出在某些情况下，人们真实的本性会在社会交往中更胜一筹 (Madon等人, 2001)。例如，当面试官分神、无法集中足够的精力去注意他们正在面试的人的时候，自证预言最有可能发生 (Biesanz, Newberg, Smith, Asher & Judice, 2001; Harris & Perkins, 1995)。当面试官能够形成正确的印象并集中注意力时，他们通常能够暂时放下他们的预期，来看看这个人的真实情况，因此，塞拉应该期盼面试她的律师不是太忙或者赶时间。否则，她很可能成为面试官的自证预言的牺牲品。参考下面的“试一试”练习，它给出一种克服自己的自证预言的方法。

**图式的文化决定因素** 你是否曾经遇到过来自其他文化环境的人，并对他或她对你的国家的所记所识感到很惊讶？如果是这样的话，可能原因是这个人将不同的图式运用到他或她所看到的东西上

## 试一试

### 避免自证预言

- 检视你自己对社会团体的图式和预期，尤其是你特别不喜欢的团体。这些团体可以是某个人种或某个族群的成员，也可以是某个敌对的兄弟会、某个政党，或具有某种性取向的人。你为什么不喜欢这个团体的人呢？你可能会想：“嗯，其中一个原因是，每当我与这些人交往时，他们好像都很冷淡、很不友善。”你讲的或许没错，或许他们确实是用一种冷淡、不友善的态度来回应你。但是，这不是因为他们天性如此，而是因为他们是用你对待他们的方式回应你。
- 试着做下面的练习来消除自证预言：找一个属于你不喜欢的团体的人，然后开始跟他聊天。比方说，你可以在某堂课上坐到他的身边，或者在派对或聚

会中和他攀谈。试着假想这个人是你有生以来遇见过的最友善、最善良、最贴心的人。你尽可能地保持温和的态度并展示你的魅力。但是，别做得过火：毕竟，如果你从来没有跟这个人讲过半句话，现在却突然地表现得很亲近，这可能会让他产生怀疑。诀窍在于，假设你预期他是个非常和善可亲的人，再依照这样的预期来行动。

- 观察这个人的反应。他回应你时所表现出来的友善程度，是不是让你吓了一跳。你原本以为天性冷淡、不友善的人，或许会以温暖、友善的举动来回应你对待他的方式。如果这样做第一次未能奏效，之后再试一两次。你很可能会发现，友善确实会带来更多的友善（见第10章）。

了。蒂姆·威尔逊（Tim Wilson）在青少年时代曾有过这样的经历。一个星期天，一位来自伊朗的客人到他家吃饭。这名男子，克达答里先生第一次来美国，而且才刚到几天。当他到达威尔逊家时，蒂姆正懒洋洋地看电视上播放的橄榄球比赛。当克达答里先生脱掉外套并被介绍给蒂姆家人认识时，他瞥了一眼电视，看见衣着怪异的一群男子正猛烈地相互冲撞；他吓得直往后退。“咦，他们在干什么？”他问。克达答里先生对橄榄球一无所知，也无法想像这些身材过分魁梧的人为什么要穿着奇怪的衣服和戴着头盔并且互相追逐，也不懂蒂姆和他的家人为什么要看他们做这些事情。橄榄球对克达答里先生的图式来说是个完全陌生的世界，以至于他被自己所看到的吓坏了。

很明显，我们成长的文化，是图式的一个重要来源。事实上，图式是文化实现其影响的一个重要方式——比如通过逐渐构建能够影响我们理解和构建这个世界的心理结构的方式。在第5章中我们将会看到来自不同文化环境的人所拥有的关于自身和世界的图式是根本不同的，并随之产生了一些有趣的结果。现在我们要指出，我们的文化所教给我们的图式强烈地影响着我们对世界的所识和所记。

例如，一位研究者在斯威士兰这个东南非的小国采访了一名来自苏格兰的移民和一名班图族的牧人。这两个人在一年前都曾参加过一项复杂的牲口交易。苏格兰人需要查阅记录才能回忆起买卖牲口的数量和价钱，而班图人却能立刻回想起交易的各项细节，包括每一头公牛和母牛是从谁手中购买的、每头牲口的颜色以及每笔交易的价格。由于班图人对牲口的记忆力极佳，因此不必费事在牛的身上打上烙印；要是有一头牛走失了并和邻居的牛群混在一块儿，牛主人只需走过去看看就可以把它牵回来，对他们而言，要从几十头牛中分辨出自己的牛，根本不是什么难事。

这并不意味着班图人在所有方面都拥有超强的记忆力。我们每个人在对自己有重要意义的领域都有优秀的记忆力，并因此在这些领域发展出完善的图式。对一个美国人来说，每头牛可能都长得差不多。但毫无疑问的是，美国人在一些班图人相当陌生的领域（例如纽约股票交易、流行歌曲的歌词以及橄榄球这类事情），则拥有良好的图式和优秀的记忆力。

总而言之，我们所面对的信息如此之多，以至于我们必须把它们减少到可以管理的程度。另外，



班图人对他们的牛群有着极佳的记忆力，可能是因为与其他文化环境中的人们相比，他们对牛群拥有更好的图式。

很多信息都是很模糊的，或者很难解释；用威廉·詹姆斯的话来说就是“层出不穷的纷繁复杂的混乱局面”。我们处理这种局面的方法之一就是依靠图式来帮助减少我们所必须了解的信息的数量，并帮助我们解释模糊信息。这些图式的运用非常迅速，毫不费力并且不带意图目的；简单地说，它们是自动化思维的一种形式。自动化思维的另一种形式是在思考社会世界时运用特殊的法则和捷径。大多数时候，这些捷径都是非常有用的，但是正如我们将要看到的，它们有时会导致对世界的错误推论。

### 心理策略与捷径

回想你决定申请哪所大学的过程。你如何在自己列出的纳入考虑的学校中缩小范围，并最终锁定你实际申请的那所学校的？你可能采取的一种策略就是充分调查了解全美所有3000多所大专院校的情况。你可能得一本本地阅读所有的大学情况简介，专访每一个校园并访问尽可能的院系教师、教务工作人员和学生。是不是感觉非常疲惫？这种策略毫无疑问会浪费大量的时间和金钱。大多数高中生都会将他们的选择范围缩小到少数几个学校并找出这些学校的相关信息，而不是将每一所大专院校都纳入考虑范围。

这个例子就像我们每天所做的许多决定和判断一样。当我们要决定接受哪项工作、买什么车、跟

谁结婚时，我们不太可能把所有可能的选择都仔细过滤（例如：“好吧！我该结婚了，所以明天开始我应该参考已调查列出的我们镇上的未婚成年人，并开始作面谈”）。相反，我们会利用心理策略和心理捷径来帮助我们更容易地做出决定，而不需要将每一次的决定都变成一项大型的研究计划。不过，这些捷径不见得总能导向最佳决定。例如，如果在完全了解全美所有的大专院校之后，你可能会发现最适合你的不是现在就读的这一所。尽管如此，心理捷径还是很有效的，它常常可以帮助我们在合理的时间内做出不错的决定（Gigerenzer, 2000; Gilovich & Griffin, 2002; Ross, 1980）。

人们会使用哪些心理捷径呢？如同我们已经了解的，使用图式来了解新的情境就是其中之一。在做选择时，我们常常使用我们原有的知识与图式，而非从头拼凑。我们拥有许多这样的图式，涵盖了从关于大专院校的图式（常春藤联盟和中西部大学的概况）到关于别人的图式（例如，教师对于男女生能力的想法）等每一件事。可是，当我们做一些特定的决定时，可能没有预成图式可供参考；而在另外一些时候，可供运用的图式太多了，以至于不知道到底该用哪一个。这时候我们会怎么办呢？

像这种时候，人们通常会运用被称做判断法则的心理捷径。heuristic一词源于希腊文，意指“发现”，在社会认知的领域中，是指人们为了迅速而有效地做出判断而采取的心理捷径。在讨论这些法则之前，我们必须强调，它们并不保证人们对世界所做的推论一定是正确无误的。有时候，判断法则并不适用于眼前的任务或被误用，从而导致错误的判断。事实上，许多社会认知研究的主题便是这一类的推理错误：在本章中，我们将介绍许多这样的错误；例如，有些老师误以为男生比女生聪明。不过，尽管我们所讨论的心理策略有时候会导致错误，别忘了人们采用这些法则是有一定的道理的，它们多数时候是很有用的，其效果令我们满意。

**判断法则 (judgmental heuristics)：**人们为了迅速而有效地做出判断所使用的心理捷径。

**进入脑海的容易程度：可用性法则** 假设有一天晚上你和朋友们在餐厅用餐，当时很明显，服务生把一道菜弄错了。你的朋友奥芬斯点的本来是洋葱圈蔬菜三明治，结果却得到了炸薯条三明治。奥芬斯说：“没关系，我吃薯条好了。”这引发出一场关于他是否应该退回点菜的讨论。其中一些人责怪奥芬斯没有主见。这时候奥芬斯回过头来问你的意见：“你认为我是一个没有主见的人吗？”你怎么回答呢？

就像我们所看到的那样一个可能的方法是，你可以依照既有的图式来回答。如果你和奥芬斯很熟，而且很清楚他是否有主见，你便能容易且迅速地说出你的答案：“别担心，奥芬斯，如果我要买一辆二手车，我会首先打电话问你的。”不过，假如你从来没有想过奥芬斯是否有主见这个问题，你只好思索一番再作回答了。在这个情境中，我们会依照不同事例进入我们记忆的容易程度来作出反应。如果你很容易就想到了奥芬斯表现得很有主见的例子（例如，有一次在排队买电影票的时候，他劝阻了一个插队的人），你会得出结论说他是有主见的人；但如果你比较容易想到他没主见的时候（例如，有一次他被一个推销员说服，购买了一项长途电话业务），你便会下结论说他是一个相当没有主见的人。

这种心理经验法则称为可用性法则，它是指将



研究发现，医生们在诊断病情时会使用可用性法则。不同疾病进入其脑海的容易程度，会影响他们的诊断。

**可用性法则 (availability heuristic)**：一种心理经验原则，即根据一件事进入脑海的容易程度来做出判断。

判断建立在某些容易进入我们脑海中的事物上 (Dougherty, Gettys, & Ogden, 1999; Schwarz & Vaughn, 2002; Tversky & Kahneman, 1973)。在许多情况下，可用性法则都是极佳的策略。如果你很容易想起奥芬斯几次力争自身权益的例子，那么他可能是个有主见的人；如果你很容易回想起的是他懦弱或温顺的样子，那他可能是个没有主见的人。可用性法则存在的问题是，有时候，最容易回想起的事物并不能代表整体，从而导致我们得出错误的结论。

例如，当医生诊断病情的时候，医师观察病症并且诊断出是否生病以及得了什么病，这看上去是一件相当直接明了的事。但是，病理症状有时候可能是好几种不同疾病的综合症状。这时，医师们会采用可用性法则，根据他们最容易想到的病因做出诊断吗？若干医学诊断的研究显示，答案是肯定的 (Eraker & Politser, 1988; Schiffman, Cohen, Nowik, & Selinger, 1978; Weber, Bockenholt, Hilton, & Wallace, 1993)。

让我们来思考一下罗伯·马利安医生在某一天为到他诊所看病的妮可所下的诊断：妮可是一个聪明可爱的九岁小女孩，她看起来一切正常，但每年会发生一两次的精神异常，其症状包括：丧失方向感、失眠、说话含糊及发出怪叫声等。妮可住过三次院，看过许多专科医师，也做过许多检验，包括脑部断层扫描 (CT)、脑波检测，以及几乎所有的血液检验。结果，医生们还是束手无策。但是，马利安医生在几分钟的时间内就正确地诊断出她的问题是一种罕见的遗传性血液疾病，叫作“急性间歇卟啉症” (acute intermittent porphyria, AIP)。患有此症的病人，其血液内的化学成分经常会出现异常，导致各式各样的神经症状。通过谨慎的饮食和避免特定的药物，病情便能得到控制。

那么多医生无法诊断出的病情，马利安医生为什么就可以如此迅速地诊断出来呢？其实，马利安医生刚刚完成一本有关历史名人所患的遗传疾病的著作，其中一章讨论了英国国王乔治三世。你猜得没错，他所患的正是“急性卟啉症”。马利安医生承认：“我之所以能诊断出病情，不是因为我是特别高明的诊断医生或特别敏感的倾听者，而是因为

我在天时和地利的情况下正巧和妮可相遇了。”(Marion, 1995, p.40) 换句话说，马利安医生运用了可用性法则。AIP碰巧迅速地出现在他的脑海中，因为马利安医生刚刚读过它，从而使诊断变得容易。这是可用性法则应用得当的例子，但是也很容易看到它是如何出错的。正如马利安医生所说：“医生和一般人一样，也会看电影、看报纸、读小说。如果病人的症状碰巧和我们在前一晚所看的‘每周影视’有关，那么在做诊断的时候，我们会更多地考虑这种情况 (Marion, 1995, p.40)。”如果病人的疾病碰巧是昨晚的电影中所上演的，那么皆大欢喜，如果你所患的疾病碰巧在医生的记忆中不容易提取，那就可能跟妮可之前所看的 12 位医生一样，无法找出正确的病因。

人们也会运用可用性来做有关自己的判断吗？对于自己的个性，例如坚持主见的程度，我们似乎有一种成熟的想法。但是，我们常常没有一个关于自己特质的稳定图式 (Markus, 1977)，因而可能会依照所能回忆起来的自己过去行为的例子的容易程度来做自我判断。为了检验这是否属实，研究者们设计了一个巧妙的实验，将人们回忆起自己过去行为的容易程度加以改变。在其中的一种情境里，要求人们回想六次表现得有主见的经验。许多人轻易地想到他们拒绝粘人的推销员并力争自己权

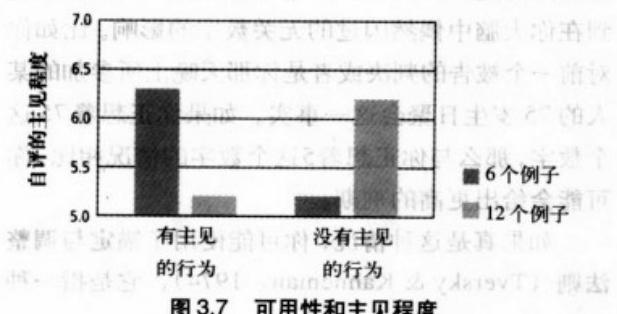


图 3.7 可用性和主见程度

被要求回忆起 6 个主见行为的人，发现这么做很容易，因此都认为自己相当有主见；被要求忆起 12 个例子的人，发现要忆起这么多例子不容易，因此都觉得自己不是很主见（见图的左半部分）。同样地，被要求回忆起 6 个或 12 个“没有主见”行为的人，也得出类似的结果（见图的右半部分）。这些结果显示，人们会根据可用性——即忆起相关信息的容易程度——来做出判断。

益的时刻。在另一个情境下，研究者要求人们写出 12 次有主见的行为。然后，所有的被试都被要求写自己的主见程度评分。

问题是，人们真的会运用可用性法则（忆起相关例子的容易程度）来推测自己的主见程度吗？是的，正如图 3.7 的左半部所示，只被要求回忆起 6 个行为例子的被试，都认为自己相对来说是有主见的，因为，要想到多个这种例子很容易，“这很简单嘛！我想我是个有主见的人”。相对的，被要求回忆起 12 个例子的被试，则评定自己相对来说没有主见，因为，要想到这么多的例子并不容易（“哇！好难，我一定没有什么主见”）。其他人被要求想起 6 次或 12 次自己没有主见的行为，也有类似的结果——被要求回忆出 6 个没主见行为的人评定自己相对来说没有主见（参见图 3.7 的右半部）。总之，人们在做出有关自己或他人的判断时，确实会用到可用性法则（忆起相关例子的容易程度）。

**A 与 B 有多相似？代表性法则** 假设你进入纽约州立大学学习，有一天在学生会遇见一个名叫布莱恩的学生。布莱恩应有一头金发，皮肤晒成棕褐色，看起来非常成熟温和，而且喜欢到海边。你会认为布莱恩来自哪个州呢？由于布莱恩符合一般人对加州人的印象，因此你可能会猜他来自加州。如果你真是这么想的话，那么你就使用了代表性法则——它是指我们用来对事物进行归类的一种心理捷径，其根据是它与典型例子的相似程度；例如，布莱恩与你印象中的加州人有很多相似 (Gilovich & Savitsky, 2002; Kahneman & Tversky, 1973; Kahneman & Frederick, 2002; Tversky & Kahneman, 1974)。

利用事物所具有的代表性来归类是非常合理的做法。如果我们不采用代表性法则，我们如何判断布莱恩来自何方呢？难道我们要随便猜一个州，而不去尝试判断他与纽约州或其他州的同学之间的相似性吗？事实上，我们或许可以利用另一个信息

**代表性法则 (representativeness heuristic)**：一种心理捷径，人们根据一事物与某典型事物的相似程度来加以归类。

来源。如果我们对布莱恩一无所知，比较聪明的做法是猜他来自纽约州，因为在州立大学中，本州的学生远比他州的学生多。如果我们猜的是纽约州，那么我们所采用的即是称为基率信息，即关于总体中不同类别的成员所占的相对比例的信息（例如纽约州各州立大学中，来自纽约州的学生的比例）。

当人们同时应用“基率信息”（例如，知道在一所大学中纽约人多于加州人）和关于目标人物相反的信息（例如，知道布莱恩是金发，成熟温和并且喜欢到海边）时，他们会怎么做呢？卡尼曼和特韦尔斯基（Kahneman & Tversky, 1973）发现，人们通常不会使用基率信息而把注意力大部分集中在有关某人属于某个群体类别的代表性信息上（例如加州人）。如果关于某人的信息可靠，那么这倒不失为一个好的方法；但是如果信息来源不够真实时，可能会给我们带来许多麻烦。由于加州人到纽约州立大学就读的基本比例是很低的。因此，在你忽略这一基本比例并且猜测他可能是一个例外之前，必须要有确凿的证据来证明他是加州人。

我们并非暗示，人们会完全忽视基率信息（Koehler, 1993, 1996）。棒球教练看到对方派出左投手时，会考虑派出左撇子打击者获胜的可能性；当观鸟者在确认鸟种时，会考虑不同种类的鸟在这个地方出现的几率（“那只应该不是枣胸莺，因为它们从来没有在这个区域出现过”）。关键是，人们常常太强调他们所观察到的个别特征（“但是它确实有枣红色的喉颈，可能真的是枣胸莺”），而忽略了基率信息。

例如，人们一直以来都认为，治疗一项疾病的药，必定和该病的症状相关（即具有代表性），无论事情是否真的如此。有段时期，食用狐狸的肺部被认为是治疗气喘的特效药，因为，狐狸的呼吸系统相当强健（Mill, 1843）。这种对于代表性的依赖，常常会妨碍发现真正病因。在20世纪之交，一位华盛顿报的主编指责某些人利用联邦政府的经费从事荒谬可笑的关于黄热病成因的探讨，这个荒谬的研究认为黄热病可由包括蚊子在内的任何的东西引起（Nisbett & Ross, 1980）。

**锚定与调整法则：盲目相信表面信息** 假设你



这名女子来自加州还是密歇根州？人们通常会运用代表性法则来做出判断：代表性法则是一种心理捷径，我们根据一事物与某典型例子的相似程度来对其加以归类，比如这名女子与你印象中的加州人的相似程度。

是一名法官，正要决定如何给一名被控犯了强奸罪的被告判刑。在做这一重要决定时，有许许多多的相关事实需要你考虑，比如罪行的严重程度，各州或联邦法律的量刑指导原则以及你对被告再度犯强奸罪的可能性的评估。令人吃惊的是，你可能会受到在你大脑中偶然闪过的无关数字的影响。比如你对前一个被告的判决或者是你那天晚上所参加的某人的75岁生日聚会这一事实。如果你正想着75这个数字，那么与你正想着5这个数字的情况相比，你可能会给出更高的刑期。

如果真是这种情况，你可能使用了锚定与调整法则（Tversky & Kahneman, 1974），它是指一种

**基率信息 (base rate information):** 关于总体中不同类别的成员所占的相对比例的信息。

**锚定与调整法则 (anchoring and adjustment heuristic):** 一种心理捷径，即人们以一个数字或数值为起始点并依据这个起始点进行调整——但这种调整往往并不充分。

心理捷径，即人们以一个数字或数值为起始点，再依据这个起始点进行调整——但这种调整往往并不充分。如果你心中所想的是 5 这个数字，你可能会以此为起点，并略微做一些向上的调整，最终给出远远低于以 75 开始的刑期。

就如同我们已经讨论过的其他心理捷径一样，锚定与调整法则在许多情形下都是不错的策略，如果你有理由相信某个起始值是有效的并且具有一定价值，那么它就是一个合理的起始点。例如假设一个受你尊敬的、有经验的检察官建议入狱刑期为 75 年；以此为起点是具有相当的合理性的，因为检察官比你对案件了解更多的细节，并且提出这个建议很可能是基于充分的理由的。这实际上是在一个近期的研究中，法官所做的事情 (Englich & Mussweiler, 2001)。当检察官建议做出较高量刑时，法官在一桩虚构的强奸案件中给出的判决明显地长于检察官建议做出较低量刑的情形。

锚定和调整的问题在于人们有时会受到非常武断的起始值的影响。假如，同一个研究发现，在他们听取了一个计算机系的大一学生做出较长刑期的建议之后，即使事实上所有的法官都说这名计算机系学生的建议在他们的判决中无足轻重，但与他们听取了该生所做出的较短刑期的建议情形相比，法官判了更长的刑期。许多其他研究也发现非常武断的起始值会影响人们的判断。例如，特韦尔斯基和卡尼曼 (1974) 转动一个幸运数字轮，要求人们想一想最终出现的数字比联合国中的非洲成员国数量高还是低。当幸运数字轮停在一个较大的数字上时，人们所做的估计比它停在一个较小数字上时更高。在许多其他的研究中也发现了类似的锚定效应 (Chapman & Johnson, 2002; Epley & Gilovich, 2001; Mussweiler & Strack, 1999; Slovic & Lichtenstein, 1971; Wilson, Houston, & Brekke, 1996)。

起始值会以两种方式影响我们。首先，当我们考虑起始点的时候，我们从记忆中有选择性地搜寻与该起始点一致的信息。例如，一个先前把 75 年作为可能判决的法官，很可能会将与这个数字相一致的信息纳入考虑范围：“嗯，这是一起穷凶极恶的案件，这个人看起来像一连串强奸案的凶手。”由于心中所想的都

是与长时间的入狱服刑期相一致的信息，法官在做最终判决的时候可能也会坚持这一高刑期，“75 年有点高，但是 60 年听上去不错” (Mussweiler & Strack, 1999)。这种锚定效应与先前我们讨论过的可提取性的作用有关。起始点提高了与其相一致的想法的可提取性（如罪犯应受到长刑期的惩罚）。

然而，有时起始点并不会让我们产生与其相一致的想法，因为我们知道这是错的。当人们知道自己形成的起始点是不正确的时候，尤为如此。例如，当被问及乔治·华盛顿是哪一年当选为美国总统时，大多数美国人是以美国从英国独立出来的 1776 为起始点的，他们知道这一年份是错误的——华盛顿直到内战结束后才当选。因此这一年份不可能让人们有理由相信它是正确的（也就是说，人们不大可能有理由认为华盛顿在那一年当选）。相反，他们以 1776 年作为起始点并做出向上调整（“啊，我知道这事发生得比那年晚一些，那就是 1780 年吧”）。问题是人们从起始点所做的调整并不充分，即使当他们知道自己错了也是这样 (Epley & Gilovich, 2001)。他们过于坚持自己的起始点了。法则是如何影响你的思维的？做做下面的“试一试”练习并找出答案。

### 自动化思维的普遍性

这个时候，你可能会想知道为什么我们会花这么多时间来探讨这种社会认知的自动的、无意识的类型。我们早先不是说过有两种类型的思维，即自动化的和控制性的吗？我们是否不可能慢慢地、仔细地思考社会世界，就像当我们花时间坐下来并真正地思考一个问题那样？这的确是有可能的。然而，我们之所以花如此之多的时间来探讨自动化思维，是因为它具有相当的普遍性并且在我们的心理生活中居于主导地位。正如现代喷气式飞机大多数时候都是由自动导航系统控制其飞行的，人们在很大程度上也是依靠自动化思维应对他们的生活。

但是我们的生活有如此之多的时间是由有意识的仔细思考所掌控的，情况又怎么会是这样的呢？许多决定，比如上哪所大学或者和谁约会，都伴随着仔细的、有意识的思考。但是即使是像这样

## 试一试

### 推理小测验

回答下面的每一道问题。

1. 考虑英语中的“R”这个字母。你认为它更多地作为单词中的第一个字母出现（比如 rope），还是更多地作为单词中的第三个字母出现（比如 park）？
  - a. 更多地以首字母出现。
  - b. 更多地以第三个字母出现。
  - c. 以第一个和第三个字母出现的频率几乎相同。
2. 你认为导致美国死亡人数上升的主要原因是下列哪一项？
  - a. 意外事故。
  - b. 中风。
  - c. 意外事故和中风造成的死亡人数大致相当。
3. 假设你将一枚正常的硬币向上抛掷六次。你认为哪

一种结果可能发生，HTTHTH 还是 HHHTTT (H=正面，T=反面)？

- a. HTTHTH 更有可能。
  - b. HHHTTT 更有可能。
  - c. 两种可能性相当。
4. 在连续5次投掷了一枚硬币之后，其结果以TTTTT的顺序出现，下一次抛掷时正面向上的概率有多大？
    - a. 小于 0.5。
    - b. 0.5。
    - c. 大于 0.5。

答案见第 76 页。

的重大决定，也会受到自动化思维的影响，比如在决定申请哪所大学时我们会运用判断法则。但是很明显，有意识的思维也是极其重要的，尤其当人们尽力改正或纠正其自动化思维中的错误时更是如此。

然而我们不敢就此中断这个主题，而不指出，仅仅因为人们认为他们正有意识地控制他们的行动，并不一定意味着事实如此。丹尼尔·韦格纳 (Daniel Wegner, 2002) 指出，人们所形成的自己在意识愿望的控制下采取行为的感觉可能是一种错觉，一种当我们的行为实际上是由自动化思维或外部环境所控制的时候，我们所创造出来的一种感觉。

你见过儿童在游戏机前疯狂地操作控制杠吗？你相信他们正在玩游戏，而事实上他们根本没有向机器里投币，也没有看过操作说明书。有时候，当孩子们将控制杠推向一个方向时，游戏似乎的确在对操作命令作出回应，这使得孩子们很难认识到自己实际上并没有控制正在发生的事情 (Wegner, 2002)。成年人也很难避免这类控制错觉。例如，当人们有权选择彩票号码时，与他们只能被动地分到一些号码时相比，他们更有信心能够获胜 (Langer, 1975)。体育迷们在比赛的关键时刻不是也以划十字祈祷胜利，来帮助他们喜爱的球

队吗？

有些时候人们对自己行为实际所施加的控制比他们自己想像得要多。例如，许多年前曾诞生了一项新的技术叫作“协助交流”，它使得有交流障碍的人，比如那些自闭症和小脑麻痹症患者，能够表达自己的思想和情感。一名训练有素的助手握着交流障碍病患者的手指和手臂，以帮助他们比较容易地在电脑键盘上打出问题的答案。这项技术非常激动人心，引起了巨大的反响。那些曾经无法与外部世界交流的人们看上去突然变得喋喋不休，在助手的帮助下表达出各种各样的想法和感受。父母们为这个突然出现的机会而兴奋不已，因为他们能够与先前患有自闭症的一直保持沉默的孩子交流了。

然而，当人们认清楚了不是交流障碍患者而是助手无意中在做打字工作，“协助交流”很快就失去了人们的信任。例如，在一个设计很巧妙的研究中，研究者通过耳机向助手和交流障碍患者询问不同的问题。助手可能听到的问题是“你觉得今天天气如何”，而交流障碍患者可能听到的是“你觉得今天的午餐怎么样”。打出的答案与助手听到的问题相符（比如，我希望天气更晴朗些），而不是与向交流障碍患者提出的问题相符 (Wegner, Fuller & Sparrow, 出版中；Wheeler, Jacobson, Paglieri, &

Schwartz, 1993)。助手并不是有意做出假冒行为的，他们坚信正是交流障碍患者在选择打字的内容，而他们自己只是帮助患者在键盘上移动手指。

这些例子说明了在多大程度上造成了我们行为的有意识的觉察以及实际程度之间可能是毫无联系的。有时候，我们高估了自己的控制能力，就像我们相信划十字能够帮助我们所喜爱的球队。有时候我们又会低估自己所拥有的控制能力，就像当助手无意识地选择打字内容时，他们却认为是患者在这样做 (Wegner, 2002)。

现在我们转向我们最常意识到的一种思维，它是慢速的、仔细的，并且有意识参与，就像我们即将看到的那样。控制性的、有意识的思维与自动化思维之间的交互作用是社会认知领域最有趣的问题之一。

## 控制性社会认知： 高努力水平思维

理查德·威尔金斯 (Richard Wilkins) 是华盛顿特区的一名律师，刚参加了他祖父在马里兰州的葬礼。当他驾车返回时，一名州际警察让他停车，并要求搜查他的汽车。威尔金斯拒绝了，但警察已经放出了毒品嗅犬。威尔金斯和他的家人无助地坐在车中，而警犬则嗅遍了整部汽车，包括挡风玻璃和尾灯，但结果一无所获。“我们蒙受了巨大的羞辱。”威尔金斯说 (“黑人驾车”，1999)。威尔金斯作为一名美国黑人，可能是种族素描的受害者。种族素描是指警察根据种族来锁定目标并拦截行人、飞机乘客和汽车驾驶员。

在 2001 年 “9·11” 事件之后，种族素描受到了极大的关注。由于驾驶飞机撞毁世贸中心双子塔的恐怖分子具有中东血统，一些人认为在乘坐商业飞机时，任何看起来有相似背景的人都应受到特殊的详细检查。在袭击发生后的那年新年前夜，迈克·达什那斯和埃德加多·库拉格准备乘坐大陆航空公司从新泽西飞往坦帕的飞机。达什那斯是出生于南非的美国公



种族素描是一种根据人们的种族、人种或国籍而非其行为而采取的一种官方行为。自 2001 年 “9·11” 悲剧以来，一些看起来拥有中东血统的无辜者被航空公司拒载。

民，而库拉格是来自菲律宾的美国居民。他们两人都成功通过了各种各样的安全检查。达什那斯本来坐在头等舱中，但由于一名携带宠物狗的妇女抱怨他使她觉得不舒服而被赶下了飞机。库拉格也被赶下飞机，原因据称是他让其他乘客感到紧张。两个人都没有形成任何威胁，但是由于他们的皮肤是棕褐色的，所以他们被单独挑出来并被拒绝提供服务。两个人都以攻击其公民权利将航空公司告上了法庭 (“审判规则”，2002)。

这些例子与我们在本章开头所提到的阿默多·迪阿诺悲剧有相似之处。在两起案件中，由于其肤色的原因，无辜的人成为了犯罪嫌疑人。然而，从另一个方面来说，这两个例子又是相当不同的。在迪阿诺的案件中，警察几乎没有时间——几秒或者更少——来仔细思考迪阿诺到底伸手去拿什么并对其作出反应。更有可能的是，警官们的自动化思维在起作用。在威尔金斯的案件中，警察有足够的空间来决定是否拦截他。可以推断，警察的决定是有更多意识参与的，经过深思熟虑的。有证据显示，美国的一些警察局鼓励他们的警察拦截黑人和拉丁美洲裔的汽车驾驶员，并且这一数字不成比例地达到了一个相当高的数字；这意味着种族素描在一些警局中是一种有意识的政策决定，而不是自动化思维的 (Drummond, 1999)。相似的是，在两人被赶下飞机的案件中，可以推断，航空公司的职员有充分的时间三思而后行。

种族偏见既可能是自动化思维的结果，也有可能是有意识的、仔细思考的结果——这一问题我们将在第13章中详细讨论。现在，我们采用这个例子来说明这种有更多意识参与的、控制程度更深的一类社会认知。控制性思维的定义是：一种有意识、有意图目的、自发的和需要努力的思维。人们常常能够根据自己的意志开启或关闭这类思维，并能充分意识到所思考的内容。另外，这一类型的思维需要努力是从它需要心理能量这一层面来讲的。人们有能力一心一意地进行有意识的、控制性的思维，但人们不可能在考虑午餐吃些什么的同时，又仔细思考一道复杂的数学难题。相反，自动化思维能够在根本不需要意识努力的情况下发生。

进行控制性思维的目的之一就是为自动化思维提供制衡。正如当发生麻烦时，飞机机长可以关闭自动导航系统并自行控制飞机那样，控制性思维在非寻常事件发生时也会启动。然而与自动化思维不同，控制性思维需要动机和努力。我们必须具备动机并且必须投入时间和精力。因此，当代价较小以及我们并不十分在意决定或判断的准确性时，我们通常把工作留给自动化思维来做，而不必费劲来检查或纠正它。例如，如果我们只是在一个漫漫长日之后慵懒地看着电视，我们可能会自动地对屏幕上的人物做出判断。我们可以毫不在意地看着电视广告，几乎不用花费任何心理能量来检察究竟说了些什么。“九成的医生都会推荐这种牌子的止痛片”这一信息可能会自动登记，而不需要过多的批判性思维来评估这种说法。

但是有些时候，人们的确有分析广告的动机和心理能力。假设你正四处搜寻，想要买一辆新汽车，并且一直在考虑四轮驱动的轻型小货车。当有关这种汽车的广告出现时，你很可能马上坐直了并做好笔记，更加详细地分析广告中所说的内容。就像我们将在第7章中看到的那样，有大量证据显示，当人们具有仔细分析某一信息的动机并且拥有这样做的心理能力时（也就是说，如果他们没有感到疲惫或走神），他

**控制性思维 (controlled thinking)**：有意识的、有意图目的、自发的以及需要努力的思维。

们会关闭自动导航系统并进行更具控制性的思考，更加细致地关注其各项内容及利弊。当人们的动机水平不高（哦，又是一种止痛片广告）或者注意力不集中（孩子们在后院里尖叫），他们就会继续依赖自动导航系统并且更多地受到信息的表面特征的影响 (Chaiken, 1987; Petty & Cacioppo, 1986; Petty, Priester, & Brinol, 2002; Petty, & Wegener, 1999)。

类似的，当人们足够关心一个问题并对此进行全面细致的分析时，他们有时能够避免由于自动化思维而产生的这类偏见。在我们早先回顾的一些研究中，那些任务对人们来说并不是那么重要。若干研究显示，当涉及的任务具有重要意义时，人们所做出的推论更精细、更准确。(Kruglanski & Webster, 1996; Martin, Seta, & Crella, 1990; Strack & Hannover, 1996)。例如，在一个研究中，女性被试阅读有关一个名叫汤姆·弗格森的学生的资料。她们了解了汤姆对几个女性约会对象不同的喜爱程度以及关于这些女人的一些信息，比如幽默感等。要求她们判断这些女人的品质（比如幽默感）与汤姆愿意与其约会程度之间的关系。与其他探讨人们判断此类关系的能力的研究结果类似，被试运用了不是非常准确的简单策略 (Harkness, DeBone, & Borgida, 1985)。也就是说，除非拥有很高的动机，否则她们不会做出仔细的判断。其中一些被试认为她们在参与一项约会研究，并且可能会和汤姆约会几个星期。既然妇女们更关心汤姆对约会对象的好恶，那么她们一定会进行高努力水平的思考，并且做出更准确的判断。当代价较高时，人们会使用比代价较小时更加复杂的、需要更多努力的策略，因而也会做出更加准确的判断 (Dunn & Wilson, 1990; Kruglanski, 1989; Stangor & McMillan, 1992; Tetlock, 1992; Trope & Lieberman, 1996)。我们并没有暗示只要有一点动机，人们就会做出完美的推理。尽管人们尽了最大努力并且带着强烈的动机，但是他们仍然会做出关于社会世界的错误的判断；在随后的章节中，我们将会看到这样的例子。人类判断与汽车引擎不同，我们很容易就能得知后者什么时候失灵以及毛病出在哪里。但是通常很难准确得知我们是如何形成一个判断

的，它是否有偏差，以及我们应该对它做出多大程度的纠正——如果有必要的话 (Martin, 1986; Schwarz & Bless, 1992; Wegener & Petty, 1997; Wilson & Brekke, 1994)。不管怎样，形成无偏差判断的动机水平越高，能够做到这一点的可能性就越大——这一点通常来说都是正确的。

### 自动化相信，控制性怀疑

控制性思考还可以通过其他一些有趣的方式来制衡自动化思维。如同我们先前所看到的，在使用锚定与调整法则时，人们会以一个起始点作为判断依据，但对这些起始点所做的调整并不充分。关于这个过程的一种解释是，我们会自动地将偶然遇到的情况作为起始点，甚至没有意识到自己正在这么做，然后再试着以控制性思考来调整起始值。三个世纪以前，哲学家斯宾诺沙观察到，当人们刚看到、听到或学到某件事物时，他们会不假思索地相信，并假定它是对的。只有在接受一件事的真实性之后，人们才会回过头来判断它的正误。关于这一点，虽然有其他哲学家（如笛卡尔）提出异议，但是，近来的研究证明了斯宾诺沙的论点是正确的 (Gilbert, 1991, 2002; Krull & Dill, 1996)。

丹尼尔·吉尔伯特 (Daniel Gilbert) 宣称，人们自动地相信他们看到和听到的每一件事，这是一种预成机制。这种自动的（眼见为实）的过程，已经深植于人类心中，因为，我们看到和听到的事物多半都是真的。如果必须停下来刻意地去检查我们所遇到的所有事物的真实性，生活将变得困难重重（例如：“让我瞧瞧，好像有一辆车正朝我飞奔而来，但也许只是一个错觉……‘碰！’”）。然而，我们的所见所闻有时候并不是真的，因此，需要一个制衡系统来“拒绝接受”我们先前所相信的事。如果我们听到一个政治家说：“要是我当选了，我会降低税率，平衡预算，减少犯罪，并且替你们在每周日下午洗一次车。”一开始，我们会相信我们所听到的。但是，“拒绝接受”的机制很快就会开始作用，使我们怀疑自己刚刚接收到的信息的真实性（“请等等”）。图 3.8 中所描绘的就是这一过程。

有趣的是，这个过程最初的接受部分是自动发

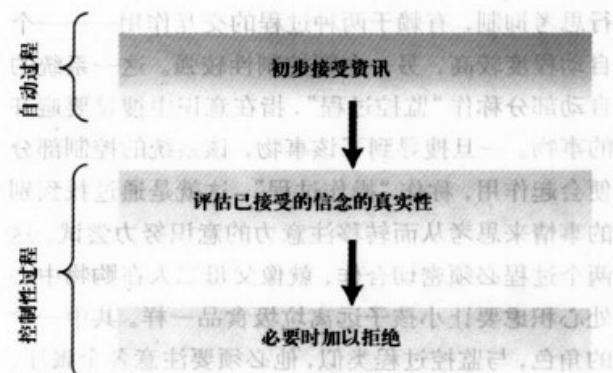


图 3.8 吉尔伯特关于自动相信的理论

根据丹尼尔·吉尔伯特 (1991) 的理论，人们对于刚看到或刚听到的信息，起先会采取相信的态度，接着再评估所见所闻是否属实，必要时则加以“拒绝”。这一过程的第二及第三部分，也就是人们评估和拒绝信息的部分，是费时又费力的。一个人如果身体疲倦或者心不在焉，则该过程的这两个部分便很难运作，因而提高了当事人相信错误信息的可能性（摘自 Gilbert, 1991）。

生的，也就是说——就像我们将要看到的那样——它是在一个人无意识、不费力且不刻意的状态下发生的；然而，这个过程的评估和拒绝部分，却是控制性思维的产物，这意味着它需要动机和能量来加以执行。一个人如果心不在焉、身体疲倦或缺乏动机，则该过程的接收步骤就会在不受约束的情况下自由运作，结果可能导致接收了错误的讯息。例如，当我们心不在焉地看着电视并且不对电视中所说内容作仔细思考，我们可能会自动接受广告中一些奇怪的言论。

### 思考抑制和讽刺过程

一个人如果心不在焉，并且无法进行控制性思维，会造成另一个有趣的结果：即思考抑制的能力会降低——所谓思考抑制，就是企图避免想到一些我们宁愿尽快忘记的事物，例如：分手的情人、和老板的冲突、冰箱中一堆美味的奶酪蛋糕等。根据丹尼尔·韦格纳 (Daniel Wegner, 1992, 1994; Wenzlaff & Wegner, 2000) 的说法，要成功地进

**思考抑制 (thought suppression):** 试图避免想起一些我们宁愿忘记的事物。

行思考抑制，有赖于两种过程的交互作用——一个自动程度较高，另一个则控制性较强。这一系统的自动部分称作“监控过程”，指在意识中搜寻要避开的事物。一旦搜寻到了该事物，该系统的控制部分便会起作用，称作“操作过程”，这就是通过找到别的事情来思考从而转移注意力的意识努力尝试。这两个过程必须密切合作，就像父母二人在购物中心处心积虑要让小孩子远离垃圾食品一样。其中一个的角色，与监控过程类似，他必须要注意各个餐厅，然后让另外一个知道它们已经出现在附近（“注意！麦当劳到了！”）；而另外一位的任务，与操作过程类似，即把孩子们注意力从餐厅转移到别的地方（“嘿！孩子们！看那张挂在商店橱窗里的斯庞奇鲍勃的巨幅照片”）。只要每个过程（父母）各司其职，这套系统便会运作得很好；其中一个对我们想要避开的东西发出警报，另一个负责引开我们的注意力。

但是，当人们因为疲倦或心不在焉，致使控制性的操作过程无法发挥作用时，会发生什么事呢？监控过程会不断地找出不受欢迎的想法，而由于控制系统无法加以约束，不受欢迎的想法便会不断地侵入意识内。然后，一种容易受影响的状况产生了，即不受欢迎的想法以很高的频率出现。打个比方说，负责引开孩子注意力的那名父亲或母亲如果停止执行自己的任务，则小孩更容易发现到快餐店，因为他们不断地听到另一位指出快餐店的所在（Renand & McClonnell, 2002; Wenzlaff & Bates, 2000）。

具有讽刺意味的是，当人们尽最大努力想要回避某事时（比如，当你1.42米高的老板站在你旁边时，你控制自己尽量不要去想关于运动员的笑话），如果他们很疲劳或三心二意——也就是说，处在认知懈怠的状态下——这些想法极有可能不经检测就流露出来。此外，思考抑制可能会消耗大量的情感和体力。在一项研究中，医药学院的学生连续三天每天写一篇有关私人问题的文章（Petrie, Booth, &

Pennebaker, 1998）。在每写一段之后，要求一些被试压抑有关刚才所写内容的所有念头，持续时间为五分钟。与那些没有压抑自己想法的人相比，处于压抑情形中的人出现了显著的免疫系统功能下降。在另外一个研究中，曾经历过堕胎的妇女被问及她们在多大程度上尽力去压抑有关堕胎的想法（Major & Gramzow, 1999），这些妇女报告她们尽量不想起堕胎的次数越多，她们所报告的心理压力就越大。正如你将在第14章“社会心理学与健康”中看到的那样，通过写下或与他人谈论来坦然面对自己的问题要好于尝试压抑有关这些问题的想法。

### 在心理上改变过去：反事实推理

还有最后一种情形，人们可能会离开自动导航系统而更加缓慢地、有意识地思考事情——当他们经历了被称为“功败垂成”的负性事件的时候，比如在考试中仅差一两分及格。在这种情况下，我们就会运用反事实推理，即在心理上改变过去的某些环节，以便想像事情可能有所不同（Gilovich & Medvec, 1995; Kahneman & Miller, 1986; Roese, 1997; Tetlock, 2002）。你可能会想：“如果我对那个问题的回答有所不同，那我可能就会考试及格了。”

反事实推理对我们对事件的情绪反应有很大影响，在心理上对结果进行改变越轻易发生，对结果的情绪反应就越强（Landman, 1993; Miller & Taylor, 2002; Niedenthal, Tangney & Gavanski, 1994）。例如，一组研究人员采访了曾经历过丧偶或丧子的人。不出所料，他们想像悲剧有可能被逆转的次数越多，他们所报告的忧虑程度就越深（Davis, Lehman, Wortman, Silver & Thompson, 1995；另参见 Branscombe, Owen, Garstka & Coleman, 1996）。

反事实推理可能会对人们的情绪产生矛盾的影响。例如，你认为他们中的哪一个更快乐，是在奥运会上取得银牌的运动员（第二名）还是在奥运会上取得铜牌的运动员（第三名）？尽管看起来是表现得更好的运动员（银牌获得者）会更快乐，但是这不是研究者作出的预期（Medvec, Madey & Gilovich, 1995）。他们推测说，银牌获得者感觉应

**反事实推理 (counterfactual thinking):** 在心理上改变过去的某些环节，以便想像事情可能有所不同。



这些黑人女性看起来她们似乎拿了第一名，但实际上她们在西班牙巴塞罗那夏季奥运会的女子  $4 \times 100$  米接力赛中获得了第三名。研究者认为，如果她们得了第二名，那她们将不如现在快乐。原因在于，她们更不容易进行反事实推理，即想像她们赢得了比赛 (Medvec, Madey & Gilovich, 1995)。

先前我们提到，人们在失败后常常会进行更多的反事实推理。为了检验他们的推理论述是否正确，研究者们分析了 1992 年奥运会的录像带。在比赛刚刚结束和他们接受奖牌的情形下，银牌得主都不及铜牌得主快乐。在接受记者采访时，银牌得主也更多地运用反事实推理，他们会说：“我差点就赢了；这太糟糕了。”这看起来意味着，如果你会失败，最好不要只输一点。

先前我们将控制性思维描述为有意识的、有意图的、自发的和需要努力的；但是，和自动化思维相同，不同类型的控制性思维在不同程度上满足这些需要条件。显然，反事实推理是有意识的，需要努力的；我们知道正为过去的事情而困扰，并且这类思维常常会占用如此之多的心理能量，以至于我们不可能思考别的事情。然而，这并不总是有意识的、自发的。即使当我们不想沉溺于过去，转而想想其他事的时候，也很难关闭这种“要是……多好”的想法——这正是反事实推理的特色。

如果反复沉思导致了反事实推理，也就是说人们反复地集中注意力于他们生活中的负性事件，这并不会带来好的结果。反复沉思被发现是抑郁的诱因之一 (Lyubomirsky, Caldwell & Nolen-Hoeksema, 1993)。因此，长时间地反复沉思一个糟糕的考试分数以至于你不能思考其他任何事情，

这并不是明智之举。但是如果反事实思考能够使人们的注意力集中在如何才能在将来更好地处理这种情况，那它会非常有用。有这种念头，如“要是我的学习再稍微努力一下，那我就可以通过考试了”，从它给予人们一种重要的对命运的控制感以及激励他们为下一次考试更努力地学习这一意义上来说，也会是有益处的 (Nasco & Marsh, 1999; Roese & Olson, 1997)。

## 重返阿默多·迪阿诺案件

到目前为止，我们已经看到了两种不同类型的社会认知：一种是不需要努力的、不带意图目的，并且没有意识参与（自动化思维）；另一种

在所有的错误当中，我认为，最严重的就是没有意识到错误。

——Thomas Carlyle

是需要更多努力、自发的、有意图的，并且有意识参与（控制性思维）。我们也已经看到了两种类型的思维都有可能导致严重的错误。阿默多·迪阿诺的死亡可能就是开枪打死他的警察所做出的自动假设，这种假设的基础是迪阿诺的种族。其他种类的种族偏见可能是控制性更强的思维的结果，比如种族素描。那么一个典型的普通人到底能在多大程度上成为一名好的思考者呢？人类拥有惊人的认知能力并且由此创造了灿烂的文化和智力财富，但同时人类也容易犯下严重的心理错误，就像我们在本章中所记录的那样；那么，我们应该如何综合认识这一事实呢？

研究这个问题的方式之一是找出哪一种类型的思维，自动的还是控制性的，在人类功能中最重要。这个问题的答案在社会心理学家当中引发了激烈的辩论。如果说自动化思维在人类思维中的作用越来越受重视，这是很恰当的；越来越多的研究显示，人们在思考社会世界的时候是依靠“自动导航系统”的。一些研究者进行了非常深入的研究，认为有意识的、控制性的思维在人类机能中的作用非常有限

(Bargh & Chantrand, 1999; Wegner, 2002; Wilson, 2002)。其他研究者认为，尽管要获得对有害的自动反应(比如对某人心存偏见)的控制很困难，但还是有可能实现的(Devine, 1989b; Devine & Monteith, 1999; Fiske, 1989a)。对这些基本问题的讨论，比如意识在人类机能中的角色，很可能在未来几年里激发大量的实验研究。

有一点是很清楚的，那就是尽管他们会造麻烦，两种类型的思维都是非常有用的。如果失去了对有关社会世界的信息进行自动加工并对我们周围的环境迅速做出假设的能力，我们的生活将变得非常困难；那时我们就会变得像一台原始的、速度极慢的计算机，在我们试图理解周围所发生之事时发出杂音。很明显，能够转换到控制模式是我们的优势，因为我们能够更有条不紊地、仔细地对自己和社会世界做出思考。

已经出现了这样一种对社会思考者的描述：首先，人类是拥有惊人认知能力的复杂精细的社会思考者。还没有人能够构造出能与人类大脑的功能相媲美的计算机，但人脑

适度的怀疑被称为智者的灯塔。

——William Shakespeare

仍然有很大的改进空间。正如我们在本章中通过种族偏见的例子所描述的那样，我们提到过的社会思考的缺点可能会造成非常严重的结果(Gilovich, 1991; Nisbett & Ross, 1980; Slusher & Anderson, 1989)。蒂姆·威尔逊(Tim Wilson)及其同事进行了深入的研究，他们使用“心理污染”这一术语来描绘日常生活中常见的存在于我们思维中的这种偏差(Wilson & Brekke, 1994; Wilson, Centerbar & Brekke, 2002)。也许对人类思维最好的比喻就是人类是“白璧微瑕”的科学家——一个尝试从逻辑上揭示社会世界之谜的才华横溢的思考者，但做得不够完美。人们往往对与他们的图式有出入的事实视而不见，并以实现其图式的方式对待他人——

**过度自信障碍 (overconfidence barrier)**：人们对于自己判断的正确性，往往自信过度。事实上，人们的判断通常不像他们自己所认为的那么正确。

这是优秀的科学家绝不会做的事。

## 改善人类思维

既然人类推理存在缺陷，并有可能造成不愉快甚至悲剧性的后果，所以探讨如何纠正这些错误有可能教导人们做出较好的推论，从而避免如本章中所讨论的错误吗？

方法之一是让人们对于他们的推理能力稍微谦虚一点。通常我们对于自己的判断比应该有的信心是稍膨胀了些(Blanton, Pelham, Dehart & Carvallo, 2001; Buehler, Griffin & Ross, 2002; Vallone, Griffin, Lin, & Ross, 1990)。例如，有些老师对男女生的能力差异毫无根据地过度自信。因此，任何想改进人类推论能力的人，都会遇到过度自信障碍(Metcalfe, 1998)。许多人认为，他们的推理过程非常完美，不需要加以任何矫正。因此，方法之一是直接指出过度自信这一问题，让人们思考一下他们犯错误的概率。一组研究者采取了这种方法(Lord, Lepper, & Preston, 1984)，他们发现，当他们要求人们思考与他们自己观点相反的论点时，人们认识到还有其他的与自己不同的方式可以用来解释世界，因此他们在判断中所犯的错误减少了许多(Anderson, Lepper, & Ross, 1980; Hirt & Markman, 1995; Mussweiler, Strack, & Pfeiffer, 2000)。

第一等聪明人的特征是，同时持有正反两面的观点。

——F. Scott Fitzgerald

方法之二是直接教给人们一些如何进行正确推理的基本的统计和方法论原则，并期望他们将这些原则应用于日常生活中。许多这样的原则已经在统计及研究设计的课程中教授过。例如，你想用样本信息(例如：一群福利金受领人)去推论总体时(例如：所有福利金受领人)，你必须要有—个大而且无偏差的样本。学过这些课程的人会将这些原则用在他们的日常生活中吗？他们犯如本章所讨论的错误的可能性更小吗？关于这些问题，最近的许多研究提供了令人振奋的答案，显示人们的推理过程可以经由大学统计课程、研究设计的训练甚至只是一节

短短的课程而获得改进 (Crandall & Greenfield, 1986; Malloy, 2001; Nisbett, Fong, Lehman, & Cheng, 1987; Schaller, Asp, Rosell, & Heim, 1996)。

例如, 理查德·尼斯本特 (Richard Nisbett) 及其同事 (1987) 研究了各种不同的训练如何影响人们处理日常生活中的统计和方法论推理的问题。这正是我们在本章中所考虑的那一类推理, 比如人们对如何从小样本信息中得出普遍结论的理解 (见下面关于样本问题的“试一试”练习)。研究人员预测心理系及医学系的学生的统计推理能力会比法律系及化学系的学生强, 因为在心理系及医学系的课程中比其他两个系有更多的统计训练。

正如图 3.9 所示, 经过两年研究生课程的训练, 心理系及医学系的研究生在统计推论能力方面的进步比法律系及化学系的研究生更多。心理学研究生的进步更为显著。很有趣的是, 这些学生在毕业记录考试中的表现都是一样优秀, 可见他们的整体智

### 试一试

#### 你的推理能力如何?

1. 米德玻利斯市的警长任职已有一年半, 一直不受民众欢迎。他是市长的好友, 在任职前几乎没有任何警政方面的经验。市长最近公开为好友辩护, 声称自从他担任警长以来, 犯罪率下降 12 个百分点。以下哪一项论据足以反驳市长关于他的警长是称职的说辞?
  - a. 两个不论是地理位置或面积大小都最接近该市的城市, 在相同期间内犯罪率减少 18 个百分点。
  - b. 一份独立的市民意见调查显示, 犯罪率增长了 40%, 而非警方档案所声称的。
  - c. 根据常识判断警长对于降低犯罪率无能为力, 很大程度上是因为社会与经济状况都非警察所能掌控。
  - d. 有人发现警长与犯罪组织有生意往来。
2. 在棒球联盟主赛季开始两周后, 报纸会刊登出平均击球率的前十位。通常, 在两周后排名第一的击球手都会达到 0.450 的击中率。然而没有一个击球手能在赛季结束时也达到 0.450 的平均击中率。你认

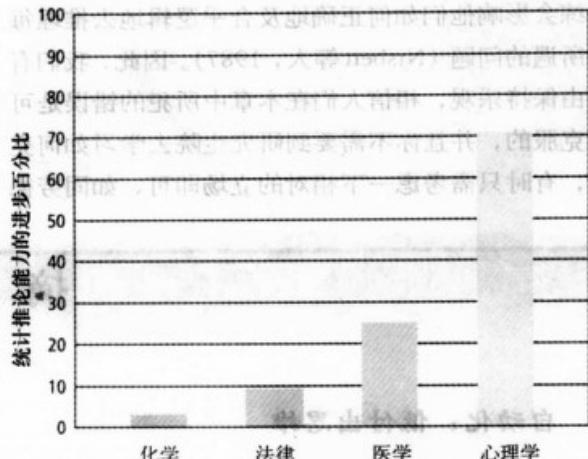


图 3.9 不同学科的研究生在统计推论测验中的表现

经过两年的研究生学习后, 心理学和医学的研究生的统计推论能力比化学与法律的研究生进步得多。  
(摘自 Nisbett, Fong, Lehman, & Cheng, 1987)

为其中的原因是什么?

- a. 选手在赛季之初的很高的击中率可能只是幸运所致。
- b. 在赛季之初就取得如此骄人战绩的击球手要保持他的表现记录将会承受很大的压力。
- c. 随着比赛的进行, 投球手变得越来越强劲, 表现也会越来越出色。随着投球手的进步, 他们更有可能使击球手出局, 因此击球手的平均击中率就会下降。
- d. 如果一名击球手以高击中率著称, 当投球的时候, 投球手会更加卖力。
- e. 如果一名击球手以高击中率著称, 那么他就很难再有机会击打好球。相反, 投球手将会故意将球投向垒板的边角区, 因为他们不介意保送该击球手上一垒。

答案见第 76 页。

(问题摘自 Lehman, Lempert, & Nisbett, 1988, p.442)

力方面并没有什么差异。相反，他们所接受的不同训练会影响他们如何正确地及合乎逻辑地去推理每天所遇的问题 (Nisbett 等人, 1987)。因此，我们有理由保持乐观，相信人们在本章中所犯的错误是可以克服的，并且你不需要到研究生院去学习如何克服，有时只需考虑一下相对的立场即可，如同劳德

及其同事 (1984) 的实验中的被试一样。此外，正式的统计训练，不论是在研究生水平上还是在本科生水平上也都有所裨益。因此，如果你对大学统计课程感到十分恐惧，那么不妨鼓励一下自己，这也只是你的主修科目，同时也可以改进你的推理能力。

### 自动化：低付出思维

社会认知是关于人们如何选择、解释以及运用信息来做出判断和决定的研究。自动化思维是社会认知的一种类型，它不带意识、意图和目的，不需要努力。例如，人们自动使用图式——一种认知结构，来组织相关主题的信息。图式对我们的所识、所思和所记都有强烈的影响。尽管图式通常来说非常有用，它们也存在缺陷。图式可能会导致人们自动形成刻板印象，例如，研究发现，一部分人自动地把美国黑人与枪支武器联系起来。可提取性是人们在特定情形中运用图式的决定因素之一，它是指图式和概念在我们头脑所处位置的优先性以及我们在做关于社会世界的判断时使用这些图式和概念的可能性。图式经过启动，其可提取性就会大大提高；启动是指近期经验提高图式、特点或概念的可提取性的过程。依靠图式在一定程度上是可取的、有效果的，但是人们可能会变得过分热衷。例如，正如在有关固着效应的研究中所显示的那样，有时我们会对自己的信念固执己见，即使当它被证实是错误的时候也是如此。最后，图式也会影响我们的行为，因为我们的行为是以图式为基础的。对此最具说服力的例子就是自证预言，即通过无意识中以与我们的图式相一致的行为对待他人，从而使图式变为现实。

除了图式，人们还会自动运用判断法则来帮助他们处理所面对的大量的社会信息。法则是指人们据此行事的经验法则，从而迅速有效地做出判断。

### 要

可用性法则是指我们能够想起某事的容易程度，它对我们看待世界的方式具有巨大的影响。代表性法则帮助我们判断一事物与另一事物的相似性；我们运用这一法则，以人物或情境与某典型事例的相似性为基础，来对它们进行分类。在使用这一法则时，我们很可能会忽略基率信息，即某事或某物属于某个类别的初始概率。人们也会依靠锚定与调整法则，即最初的信息片断为有关这个主题随后的想法充当起始点。锚定和调整的例证之一就是偏差取样，即人们明知样本信息有偏差或不具代表性，仍然从中得出普遍性结论。虽然三种法则都很有用，但是它们可能会导致错误的结论，研究发现自动化思维具有相当的普遍性。

### 控制性社会认知：高努力水平思维

社会认知的第二种类型是控制性思维，即有意识的、有意图目的以及需要努力的思维。人们通常可以自由地开启和关闭这类思维，并充分意识到他们在想些什么。此外，从它需要心理能量的意义来说，这类思维是需要努力的。人们在同一时间内只能对一件事进行有意识的、控制性较强的思考。然而当人们动机水平较低或者心不在焉时，很难进行控制性思维。在这种情况下，人们更有可能接受错误的信息并很难进行思考抑制，即尝试避免想到那些自己宁愿忘掉的事情，控制性思维的另一个例子是反事实思维，即对过去的某个环节做心理上的改变，从而想像可能的情况是什么。这种类型的思维会影响人们对事件的情绪反应。

### 重返阿默多·迪阿诺案件

人类拥有惊人的认知能力并由此创造了灿烂的文化和智力成果，但与此同时，人类也很可能犯下悲剧性的错误，比如开枪打死阿默多·迪阿诺。也许对人类思维最恰当的比喻就是人类是“白璧微瑕”的科学家——一个才华横溢的思考者，但经常

对与其理论相悖的事实视而不见，并且有时以使得那些理论成为现实的方式对待他人。尽管人们经常有效地使用策略，但在社会思维中还有很大的改进空间。首先，人们必须抵制过度自信障碍，即对自己所做判断的正确性过分自信。幸运的是，近期的研究已经指出，人类推理所存在的一些缺陷能够得到完善，尤其是通过统计训练。

## 思 考 题

1. 列出几个自动化思维对人类有益以及有害的例子。如果你能设计出一个完美无缺的人，你会对其自动和控制性思维的运作方式做何改变调整呢？
2. 老师为什么会产生对孩子们在学业上的表现的错误预期呢？这种预期是如何导致自证预言的呢？
3. 想像一个高中生正在做申请哪所大学的决定。给出几个例子来说明在形成对不同院校的印象以及决定申请哪所学校时，学生是如何运用可用性、代表性以及锚定和调整法则的。
4. 假设你应邀制定一项计划来帮助大学生改善思维，并克服许多本章所讲的问题，你会怎样做？

## 第 66 页“试一试”练习答案

- 正确答案是 (b)。第三个字母。特韦尔斯基和卡尼曼 (Tversky & Kahneman, 1974) 发现, 大多数人都认为答案是 (a), 第一个字母。人们为什么会犯这样的错误呢? 特韦尔斯基和卡尼曼说, 人们更容易想到以“R”开头的单词的例子。通过运用可用性法则, 他们认为人们能够回想起某个例子时越容易, 那么这样的单词就越常见。
- 正确答案是 (b)。斯洛维克 (Slovic), 菲施霍夫 (Fischhoff) 和利希滕斯坦 (Lichtenstein, 1976) 发现许多人认为 (a) 是正确的 (意外事故)。人们为什么会犯这种错误呢? 又是可用性法则的作用: 媒体对意外事故死亡报道得更多, 因此人们发现这回想起中风致死的例子要容易一些。
- 正确答案是 (c)。由于抛硬币事件的结果是随机事件, 所以两种结果发生的可能性是一样大的。特韦尔斯基和卡尼曼 (1974) 认为, 由于代表性法则的作用, 人们会希望一系列随机事件看上去很“随机”。也就是说, 他们希

望事件可以代表他们对随机性的概念。许多人选择了 HTTHHTH, 因为这种顺序比 HHHTTT 更能代表人们对随机性的概念。事实上, 任何一种顺序发生的可能性都是  $1/2^6$ , 即  $1/64$ 。对这一事件的另一说明就是, 如果你去买一种四个数字的彩票, 你会选择 6957 这个数字还是 1111 这个数字? 许多人偏好前者, 因为它看起来更加“随机”, 因此人们也更可能挑这个数字。事实上, 两个数字中奖的几率都只有  $1/1000$ 。

- 正确答案是 (b)。许多人选择 (c), 因为他们认为连续出现 5 个反面向上之后, 正面更有可能出现来平衡这个局面。这就是所谓的“赌徒的谬误”, 即相信先前的随机事件 (比如, 连续 5 次反面向上) 对随后的随机事件会产生影响。只要硬币是正常的, 先前的投掷对接下来的投掷是没有任何影响的。特韦尔斯基和卡尼曼 (1974) 指出, “赌徒的谬误”是由代表性法则造成的——5 次反面向上和 1 次正面向上看起来比连续 6 次反面向上对一个随机结果来说更具代表性。

## 第 73 页“试一试”练习答案

- (a) 这一问题考察了方法论推理。应该认识到, 有很多原因导致犯罪率下降, 而不是由于警长采取了什么措施, 对市长说辞的更好的检验是将米德玻利斯的犯罪率与其他相似城市进行比较。
- (a) 这一问题考察了统计推理。应该认识到大样本信息比小样本信息更可反映真实的分数和能力。例如, 如果你抛掷一枚正常的硬币, 结果全是正面或全是反面朝上的情况不太可能发生; 但是如果你抛了 1000 次硬币, 那

么你得到全是正面朝上或全是反面朝上的结果就更加不可能了。具体运用到这个例子中, 这一统计学原理则指出, 当棒球运动员只经历了少数几轮击球, 那么偶然出现非常高或非常低的平均击中率是不足为奇的。然而在赛季结束时, 当棒球运动员经历了成百上千次击球, 那么只靠运气就取得非常高的平均击中率就极其不可能了。

# 第4章

## 社会知觉

### 我们如何理解他人



#### 非言语行为

表达情绪的面部表情

文化与非言语交流的渠道

非言语交流的多种渠道

性别与非言语交流

#### 内隐人格理论：填补空白

文化与内隐人格理论

#### 因果归因：回答“为什么”的问题

归因过程的本质

共变模式：内部归因与外部归因

一致性偏见：人人都是人格心理学家

相关链接 玛莎·斯图尔特：控制女王还是替罪羊？

当事人与旁观者差异

自利归因

#### 文化与归因

文化与一致性偏见

相关链接 东西方归因

文化与其他归因偏见

#### 我们进行归因和形成印象的准确性有多高

#### 摘要

#### 思考题

**要**理解他人并不容易。他们为什么是这样的人？他们为什么要这样做？我们提出这些问题的频率及其迫切性可以从这则感人的故事中得到验证——这则故事来自《纽约时报》的读者投稿。

我的一位女性朋友在结束一段办公室恋情后，把她前男友写的情书、卡片和诗都塞到一个袋子，然后丢到屋外的一个垃圾桶中。第二天，她的前男友打了一个电话给她，问她为什么要丢掉他的信。她听后吓了一跳。这个男人解释说，有个流浪汉在翻垃圾的时候看到了这些信，还打了留在信纸上的电话。这个流浪汉很好奇，两个看起来这么相爱的人怎么会分手？他告诉她前男友说：“我本来想早点打给你的，可是，这是今天早上别人给我的第一枚硬币。”(De Marco, 1994)

这名流浪汉很落魄，他没有家，没有钱，只好在垃圾桶里东翻西找；尽管如此，人类所处的情境仍激起了他无穷的好奇心。他很想知道，这对情侣为什么会分手。为了找出答案，他宁愿花掉身上惟一的一枚硬币。

解释别人的行为是我们每个人都有一项基本的爱好。不过，人类行为的原因，通常不是我们能够看得到的。我们所能掌握的只有可观察的行为，例如别人做了什么事、说了什么话，以及他们的面部表情、姿势和说话的语调等等。可惜的是，我们无法看到他人心灵在想些什么，无法准确而完整地了解别人的个性和意图。我们只能依赖我们对他人的印象和理论，并努力地将它们拼凑在一块儿，以期望这些印象和理论能够使我们得出正确和有用的结论。

理解他人是一项基本需求，它渗透到了我们的习惯爱好和娱乐生活中。我们看电影、读小说、看肥皂剧，并在飞机场注视着人来人往，因为即使是思考陌生人和虚构人物的行为也令我们着迷(Weiner, 1995)。“现实电视”节目的编辑对人类认知中的这一基本层面作了很好的说明：他们用真实生活中的人们而不是演员来拍片子，并把他们放置在不寻常甚至是很难应对的场景中去，结果，这一部的电视剧取得了巨大的成功。《幸存者》(Survivor)最初的一个版本拍摄于2000年南中国海的一个小岛上；从此以

后，现实电视剧跻身于每年的收视率最高的10部电视剧之列(Carter, 2000, 2003)。并且，这类电视剧层出不穷，每月都有新片上映——比如《恐怖因素》(Fear Factor)、《奥斯本一家》(The Osbournes)、《美国偶像》(American Idol)、《单身女人》(The Bachelorette)以及《百万富翁Joe》(Joe Millionaire)。美国公众为何对这类电视剧如此感兴趣呢？因为我们喜欢理解人类。

我们整天都在尝试理解他人，这是社会生存的一个必要的组成部分；然后，当我们回到家，打开电视机时，这就只是为了娱乐消遣。例如，看一看从社会心理学角度来看非常有趣的现实电视剧：《幸存者》和《奥斯本一家》。在这两部电视剧中，演员都在一起呆了很长时间（在《幸存者》中，持续了一个月，在《奥斯本一家》中则持续终生，因为他们是一个真正的家庭），在很多事情上相互依靠，并且各自拥有一些会给他造成麻烦的个人目标和需求（这听起来像现实生活）。

在《幸存者》这部电视剧里，比赛参与者利用计谋、撒谎骗人并且结成联盟，以期在挨个投票决定出局者的过程中成为最终的幸存者并拿到100万美元的奖金。其中一个典型的片段就是一个人为了留在岛上而向某个人透露她的计划和策略，接着又向另一名参赛者描述一个与前一个版本完全不同的故事，最后直接面对摄像机告诉我们，即电视观众，一个与前两个相矛盾的版本(Gilbert, 2000; James, 2000)。真相到底是什么？她到底想要干什么？她究竟是个什么样的人——是骗人成性、老谋深算的机会主义者、还是只是一个知道如何玩这个游戏的普通人？

在《奥斯本一家》中，我们看到一个由重金属音乐明星奥滋·奥斯本，他的妻子兼经纪人——莎朗和他们的两个未成年孩子凯利和杰克所组成的真实的家庭。剧中轻描淡写地提到这个家庭是很特殊的。电视摄像机几乎记录下了他们家庭生活中的每一个片段，并且这些家庭成员并没有因为有摄像机在场而刻意改变他们的行为。当观众观看每周播出的一集电视剧时，他们对每个家庭成员个体及其与其他成员的关系都形成了看法。和所有的现实电视

剧一样，《奥斯本一家》会提出一些有趣的问题，关于人们接下来要做什么、他们这样做的动机是什么以及他们到底是什么样的人。

我们为什么关心这些？我们为什么要花这么多的时间和精力去试图解释别人的行为呢？因为，这样做可以帮助我们了解和预测我们的社会世界

## 非言语行为

我们第一次遇见别人时，对他们有何了解？我们会相信我们所看到的和所听到的，并且即使我们知道判断一本书的好坏不能单看封面，但是这种易于观察到的信息，对我们的第一印象还是非常重要的。形体特征，例如是否具有吸引力及脸部的轮廓（如娃娃脸），会影响到人们对他的判断（Hatfield & Sprecher, 1986; Zebrowitz, 1997; Zebrowitz & Montepare, 1992）。对于别人所说的话，我们也极为注意。毕竟，我们作为人类最显著的成就正是语言的发展。

但是，我们的话语并不能说明全部问题，在没有话语的情况下，我们也能进行大量的交流（Ambady & Rosenthal, 1992, 1993; De Paulo & Friedman, 1998; Gifford, 1991, 1994）。**非言语交流**（nonverbal communication）是指人们在不使用语言的情况下如何进行有意或无意的沟通。面部表情、语调、手势、肢体位置和动作，身体接触以及目光的注视，都是最常用、最有启发性的非言语交流方式（Henley, 1977; Knapp & Hall, 1997）。而即使是在你认为语言方式最为需要的场合中——如法庭上——各种非言语交流方式也可能具有极大的威力并造成干扰，以至于法官不得不加以禁止。举例来说，在著名的O·S·辛普森的审判中，法官斥责所有在法庭中表现出情绪反应的人。法官兰斯·伊托说“让我提醒你们，你们在庭审、尤其是陪审团在场时所表现出来的任何反应、手势或脸部表

(Heider, 1958; Kelley, 1967)。在本章中，我们要讨论**社会知觉**——即有关我们如何形成对他人的印象及如何对他们做出推论的研究。一个重要的信息来源是人们的非言语行为，比如面部表情、身体动作和说话的语调等等。

……都是不合时宜的，这会导致你们被驱逐出法庭。”(Pertman, 1995)

非言语交流是如何运作的呢？非言语的线索在交流上有许多功能。非言语行为的主要用途为：(1)表达情绪（“我生气了”——眼睛变小，眉毛压低，严厉注视，嘴巴紧闭成一条狭长直线）；(2)表达态度（“我喜欢你”——微笑，注视对方良久或是“我不喜欢你”——注视他处，语气平板，身体转向别处）；(3)传达个人特质（“我很外向”——肢体动作大，说话音调富于变化，语气活泼有力）；(4)

眼神可以令人感受到莫大的威胁——就像被人用上膛的枪指着太阳穴——或令人难过的指责，就像赶人下台的嘘声或群众喧哗的抗议声；但是若转换另一种心情，沐浴在善良的氛围中，却也可以令人满怀喜悦。

—Ralph Waldo Emerson.

**辅助语言沟通**（在你结束说话时将声音压低，视线移开，使你的谈话伙伴知道你说完了，轮到他说话了）(Argyle, 1975)。下页的“试一试”练习可以让你发现你是如何用自己的声音来进行交流的。

有些非言语线索能重复口语信息或辅助其完

**社会知觉**（social perception）：关于我们如何形成对他人的印象及如何对他们做出推论的研究。

**非言语交流**（nonverbal communication）：人们在不使用语言的情况下进行有意或无意的交流的方式，非言语线索包括：面部表情、说话的语调、姿势、身体的位置及动作、身体碰触以及目光注视等等。

## 试一试

### 把你的声音当作非言语线索来使用

当你说话的时候，文字本身固然包含了许多信息，但是，你说这些话的方式可以让你的听众更清楚更全面地了解你的意思。你可以找一句像“我不认识她”这样平淡无奇的句子，再依照你讲这句话的方式赋予它许多不同的意义。试着大声念出这个句子，以传达出下列各种情绪。你可以用你说话声音的高低、速度、音量以及强调字眼的不同来做实验。

“我不认识她。”

- 生气的时候
- 讽刺的时候
- 害怕的时候
- 惊讶的时候

整地表达，例如你微笑着说：“我真为你高兴！”另外的非言语线索实际上都会跟你所说的话矛盾。表达讽刺是语言与非言语彼此矛盾最典型的例子。想想你如何讽刺地说“我真为你高兴”（你可以运用你的语气，用讽刺的口吻强调“真”这个字，或是在说话时转动眼珠子，这在北美洲文化中是讽刺的信号）。非言语线索也可以代替语言信息。例如，摆出OK的手势或者用一根手指在你喉咙上划过，就可以不通过任何语言来传达明白的信息（Ekman, 1965）。

交流的非言语形式的各种不同“渠道”（如眼神和手势），研究者通常是个别地加以研究的；不过，在我们的日常生活当中，各种非言语线索常常同时发生，给予我们丰富的信息（Archer & Akert, 1980, 1984）。让我们来看看这些沟通渠道，然后再研究当这些非言语信息自然地出现时，我们会如何对此加以全面综合的诠释。

**编码 (encode):** 表达或作出非言语行为，如微笑、拍他人的肩膀等。

**解码 (decode):** 解释别人所表达的非言语行为的意义，例如，将别人拍你肩膀的行为理解为他在显示优越感而非善意。

关于面部表情研究，见第 1 章《面部表情》，转至第

### ● 厌恶的时候

### ● 快乐的时候

现在，找个朋友来做这个练习。背向你的朋友念出这些句子，让你的声音作为他判断的唯一线索，不要让他从你可能表现出的面部表情中得到暗示。你的朋友猜得出你所要表达的情绪吗？让你的朋友也试试这个练习。你能够了解他声音中的非言语线索吗？如果你们无法每一次都正确地辨识出对方的声音，讨论一下，你们的声音里是不是少了些什么或哪里令人迷惑？这样一来，你们就能够知道，“厌恶”的声音和“愤怒”或“害怕”的声音有何不同。

## 表达情绪的面部表情

面部情绪的表达无疑是非言语交流的最佳渠道。有关这方面的研究，历史最为悠久，它开始于查尔斯·达尔文的著作：《人类和动物的情绪表达》(*The Expression of the Emotions in Men and Animals*) (1872)。本书对人类面部进行了细微的观察描述，因此成为经典之作 (Kappas, 1997; McHugo & Smith, 1996; Wehrle, Kaiser, Schmidt, & Scherer, 2000)。看看 81 页上的照片。我们相信你可以毫不费力地理解这些表情的意义。

**进化与面部表情** 达尔文对于面部表情的研究，对这个领域造成很大的冲击。我们将重点讨论达尔文的这一观点，即认为由面部表达出来的基本情绪具有普遍性——所有人都用同样的方式表达他们的情绪或加以编码，而所有的人也都可以准确地诠释这些情绪或加以解码。达尔文对生物进化的兴趣让他认为非言语交流形式是“物种特性”，而非“文化特性”。他指出，面部表情是曾经有用的生理反应所留下来的痕迹；例如：早期的人类吃到某些难吃的食物时，他们会不悦地把鼻子皱起来，并将食物吐出来。注意照片上嫌恶的表情，就是这种反应的说明。达尔文 (1872) 指出，这种面部表情在进化上具有重要意义；可以在遇到类似情况时表达出来（例如：表达嫌恶的感觉



这些照片描绘了六种主要情绪的面部表情。你能一一猜对吗?

——并非对食物的嫌恶，而是对其他人或其他情况)，对于进化中的物种具有维护生存的价值 (Hansen & Hansen, 1988; Izard, 1994; McArthur & Baron, 1983)。达尔文的理论正确吗？情绪的面部表情是具有普遍性的吗？

对六种主要的情绪表达：愤怒、快乐、惊讶、恐惧、厌恶及悲伤来说，这个答案是肯定的。举例来说，保罗·埃克曼 (Paul Ekman) 与沃尔特·弗里森 (Walter Friesen, 1971) 进行了一项精心设计的研究，他们到巴布亚新几内亚研究佛尔族 (Fore) 的构建能力；那是一个没有文字的部落，尚未接触过西方文明。他们向佛尔族人讲述几个带有情绪内容的故事，然后让他们看那六张美国男人和女人表达情绪的照片；而佛尔族人的任务是用那些表达情绪的面部表情的照片来跟故事配对。结果他们的回答和西方国家的被试一样准确。研究者又让佛尔族人在拍照时，表现出与故事内

容吻合的面部表情。随后将照片出示给美国的研究被试观看，结果他

**如果人们的眼睛在说一件事，而舌头又在说另一件事，老练的人会相信前者。**

——Ralph Waldo Emerson.

*The Conduct of Life*

地构建。因此，有相当多的证据指出，至少诠释这六种主要情绪的能力是跨文化的——这些是人类共通的一部分，而非文化经验的产物 (Biehl et al., 1997; Ekman, 1993, 1994; Ekman et al., 1987; Elfenbein & Ambady, 2002; Haidt & Keltner, 1999; Izard, 1994)。

达尔文关于面部表情具有重要的进化意义的观点得到了一项简单但设计巧妙的实验的支持。这项实验是由克里斯蒂娜·汉森 (Christine Hansen) 和拉纳尔德·汉萨 (Ranald Hanse, 1988) 所做的。他们是这样进行推理的：如果在个体之间传递情绪

信号（例如，通过面部）的能力在我们这一物种中具有生存价值，那么对愤怒脸庞的觉察应该是尤为重要的，因为他人的愤怒对生存来说是一种直接的威胁。研究者拍摄了一个人的三种不同的表情，即愤怒、愉快和中性（面部很放松）。接下来，他们构造出“人群”的照片，一张照片中有许多人脸。就像《瓦尔登在哪里》（Where's Waldo）这本学前读物一样，他们将一张愤怒的脸放在大量的愉快或中性的人脸上；他们还把一张愉快或中性的脸放在大量的另一种表情中。研究被试的任务是在一组人脸中尽快找出与众不同的那一张，同时测量他们的反应时间。能最迅速地被找出来的是哪种人脸？每次都是愤怒的脸。例如，在一组愉快的人脸中找出愤怒的脸要比在一组愤怒的脸中找出愉快的脸更快，这意味着，人类不仅很擅长构建一般的面部表情，而且尤其擅长构建对潜在危险最有警示性的信号——愤怒。

除了这六种最主要的情绪外，还有其他的情绪是否一看到脸部表情就可以感受到呢？针对这个问题，研究者对焦虑、轻蔑、困窘等情绪进行研究（Ekman, O'Sullivan, & Matsumoto, 1991; Harrigan & O'Connell, 1996; Keltner & Shiota, 2003; Matsumoto, 1992）。例如达赫·凯尔特纳（Dacher Keltner, 1995）以白人和黑人大学生为样本的研究指出，困窘具有独特的非言语表现（Keltner & Buswell, 1996）。在他的研究中，要求被试完成难度很大的任务，使他们感到自己能力不足并忐忑不安，并且实验者随时明确地反馈他们在测验中的表现。不消说，他们常感到困窘（同时还经历其他的情绪，如有趣）。

凯尔特纳仔细地拍下完成任务期间他们的面部表情照片，并要求其他的被试描述这些照片上的表情。凯尔特纳（1995）总结道，困窘具有独特的脸部表情——别过头，看着地下，转移目光，看着别处，挤出苦笑（比如抿着嘴唇），或有时用手摸摸

**情绪混合 (affect blend)**：情绪的一种，指脸上的某些部位表达一种情绪，而其他部位表达另一种情绪。

脸——这些表情一般而言会持续五秒钟的时间（Keltner, 1995）。

最后要讲的一点是，近期的研究显示，除了前面所提到的，可能还存在其他更多的具有普遍性的面部表情（Hejmadi, Davidson & Rozin, 2000）。被试观察Natyashastra（起源于公元一世纪到二世纪）中所描述的关于10种经典、印度教徒表情的录像带，这些情绪从梵语中翻译过来分别是愤怒、厌恶、恐惧、英雄气概、幽默逗乐、爱和平、悲伤、羞愧窘迫以及钦佩敬畏。对这些情绪的非言语描绘与我们目前所讨论的有所不同，因为它们将面部表情与肢体运动尤其是手势结合起来。研究者发现，印度和美国被试都能比较准确地构建这些非言语情绪表达。

**为什么解码有时会出错** 构建人们面部表情并非我们所说的那么简单，其原因有三：首先，人们经常会流露出情绪混合（Ekman & Friesen, 1975）——脸上的某些部位表达一种情绪，而其他部位表达另一种情绪。看看随附的这两张照片，试试你能否辨认出每张脸上所表达出的两种情绪。在左侧的照片中，我们可以看到愤怒（眼睛和眉毛部位）和厌恶（鼻子和嘴巴部位）的混合（用手盖住照片的一半能够帮助你清楚地看到每一种情绪）。如果一个人告诉你一件既可怕又不合适的事，你可能就会流露出这种情绪——你对内容感到厌恶，对告诉你这件事的人感到很生气。

其次，有时人们会努力掩盖自己的情绪，这样就没有人知道他们的真实情感，例如，如果说了一



人们常常会同时表达出多种情绪，图中的情绪你能猜出来吗？答案见下面。（摘自 Ekman, & Friesen, 1975）

答案：这名男子所表达的情绪混合包括愤怒和厌恶。这名女子所表达的情绪混合包括恐惧和惊讶。

些中伤你的话，你可能会隐藏自己受伤害的情绪而不在脸上表现出来。通过压抑你的情绪反应，你就不会让使你痛苦的人得逞（让他或她得知你感到很烦恼）。心理学家曾经研究过人们压抑自己的负性面部表情的情形；他们的研究结果展示了一个有趣的警戒故事（Gross, 1998; Gross & Levenson, 1993, 1997）。例如，研究被试观看若干张遭受身体损害的人的幻灯片（Richard & Gross, 1999）。受伤程度从非常小的皮肉之伤到非常严重的体无完肤（后者简直惨不忍睹，触目惊心）。另外，在播放幻灯片的过程中，口头介绍每个伤者的生平情况，一半的被试只是观看幻灯片并聆听背景信息；而另一半的被试还被告知，“如果在观看幻灯片的过程中你有任何感觉，请尽力不要将这些感觉流露出来（p.1036）。”研究被试的一举一动被秘密地拍摄下来，并且那些被告知要压抑自己情感表达的人都做得相当好。但是代价是什么呢？

研究者发现压抑负性情绪会导致被试对生平信息的识记效果显著降低，并且与那些可以表达自己的任何情绪的被试相比，他们的血压显著升高。因此，情绪压抑会损伤认知机能的某个层面——即当前所需要识记的信息，并且对心血管机能的一个层面——即心脏收缩和舒张时的血压——有负面影响。

其他的研究也发现了类似的结果。例如，一部分被试被告知在与陌生人讨论令人烦恼的话题时，要压抑他们的情绪；这些被试的血压升高，并且与那些没有压抑情绪的被试相比，报告了更多的负性情绪，并且与他们谈话搭档的关系也不那么和睦（Butler, Egloff, Wilhelm, Smith, & Erickson, 2003）。探讨遭受性攻击后的创伤后应激障碍（PTSD）的研究发现，在讨论性攻击时，女性压抑她们紧张的面部表情越多，她们所报告的感受到的负性情绪也越多（Wagner, Roemer, Orsillo, & Litz, 2003）。这些资料说明，对于像厌恶、愤怒、恐惧或悲伤这类负性情绪来说，掩饰你的面部表达不仅会给那些想要正确理解你的人造成麻烦，而且也会给你自己带来问题。再次，难以构建面部表情的第三个原因与文化有关。

## 文化与非言语交流的渠道

保罗·埃克曼（Paul Ekman）和他的同事多年来一直在研究文化对情绪面部表达的影响（Ekman & Davidson, 1994; Ekman & Friesen, 1969; Matsumoto & Ekman, 1989; Matsumoto & Kudoh, 1993）。他们得出结论，认为表达规则在每一种文化中都是特殊的，说明了人们应该表达出哪一种情绪。

例如，美国的文化规范，抑制男性某些情绪的表达，像悲伤或哭泣，但若女性表达这类情绪，则是可以被接受的。在日本，传统的文化约束女性不得展现爽朗豪放的笑容（Ramsey, 1981）。日本女性必须用双手掩饰她们的大笑，然而西方的女性却没有这种约束——甚至她们还被鼓励经常流露这种爽朗的笑容（Henley, 1977; La France, Hecht, & Paluck, 2003）。事实上，日本在非言语的表达规则上，与西方人的差异之大令人惊讶。日本人的规范促使他们以笑容和笑声来掩饰负性的面部表情。一般而言，他们跟西方人比起来，面部的表情较少（Argyle, 1986; Aune & Aune, 1996; Gudykunst, Ting-Toomey, & Nishida, 1996; Richmond & McCroskey, 1996）。这就是西方人会形成亚洲人“不易捉摸”及“难以构建”的刻板印象的原因。

当然，除了面部表情，非言语交流还有许多其他的渠道。这些非言语线索也是由文化所决定的。目光接触和注视是强有力的非言语线索。如果一个人在说话时不正视对方的眼睛，这在美国文化成员看来是可疑的，并且他们认为与一个戴着墨镜的人讲话是很令人惊慌的。然而，正如你将在图4.1中看到的那样，在世界上的其他地方，目光直视会被认为是具有侵略性或不礼貌的。非言语交流的另外一种形式是人们如何运用个人空间。想像你与一个靠你近或离你太远的人说话，这种不同于正常的空间距离会影响你对对方的印象。文化不同，被视为使用个人空间的规则也是不同的（Hall, 1969）。例

**表达规则（display rules）：**由文化所决定的关于何种情绪适合表达的规则。

### 非言语沟通的文化差异

许多非言语沟通的方式是特属于某些文化的。一种文化中的某些非言语行为在另一种文化中毫无意义，不仅如此，同样的非言语行为虽然同时存在于两种文化中，但意义却大相径庭。当来自不同社会的人互相交流时，这样的非言语差异便可能造成误会。下面便列举了一些这一类的文化差异。

#### 目光接触与注视

在美国文化中，直接的目光接触是受到肯定的；一个人如果不肯直视对方的眼睛，会被认为是在逃避甚至撒谎。不过，在世界上的许多地方，直接的目光接触却被认为是不礼貌的，在面对地位较高者时更是如此。例如，在尼日利亚、波多黎各和泰国，教导儿童不要与师长或其他的成年人做直接的目光接触。美国的柴罗基族、那瓦和族和印第安人，也尽量不使用目光接触。相对而言，阿拉伯人则运用大量的目光接触，他们注视人的目光，对某些其他文化中的人而言，好像是要把对方给穿透似的。



#### 个人空间与身体接触

社会类型是形形色色的，有些社会属于接触率高的文化，这些地方的人彼此站得很靠近，也经常碰触对方；有些社会则属于接触率低的文化，这些地方的人保持较大的人际空间，较少彼此接触。碰触率高的文化包括中东、南美和南欧各国，碰触率低的文化包括北美、北欧、亚洲各国、巴基斯坦以及印第安人。此外，同性朋友间碰触的适当与否，各国文化的态度也不一致。举例来说，在韩国和埃及，当地的男人或女人经常和同性的友人牵手、勾肩以及紧靠着对方走在一起，这些非言语行为并没有任何性的暗示。在美国，这样的行为则很少见，在男性朋友之间更是如此。



#### 手部和头部的姿势

**“OK”手势：**用拇指和食指构成一个圆圈，其余三指向上升。在美国，这个手势代表“没问题”。不过，这个手势在日本则代表“钱”，在法国代表“零”，在墨西哥代表“性”，在埃塞俄比亚代表同性恋。另外，在南美洲的某些国家（如巴西），这是个猥亵的手势，意义和美国人将中指竖起来的手势一样。



**“竖大拇指”的手势：**在美国，竖起大拇指而将其余手指握成拳头的手势代表“没问题”。在欧洲的几个国家也有类似的意思，例如，在法国代表“很棒”。但是，同样的手势在日本却代表“男人”，在伊朗和撒丁岛则是个猥亵的手势。



**“手指指尖靠拢”的手势：**先将一只手的各个手指伸直，再将它们收拢，让指尖并拢，指向上方。在美国文化中，这个手势并无清楚的意义。不过，在意大利这代表：“你想讲什么？”在西班牙代表“不错”，在突尼西亚代表“慢一点”，在马耳他则代表：“你看起来像是好人，但你其实是个坏人”或“伪君子”。



**点头：**在美国，点头代表“是”，摇头代表“否”。但是在印度和非洲的某些地方，意义却恰恰相反：点头代表“否”，摇头代表“是”。另外，在韩国，摇头代表“不知道”（在美国则以耸肩表达之）——这使情况变得更加复杂。保加利亚人表达“不同意”的方式是：先将头往后一甩，再回复到直立的位置——这个姿势常常被美国人误认为是同意的意思。

图 4.1 在非言语交流中的文化差异

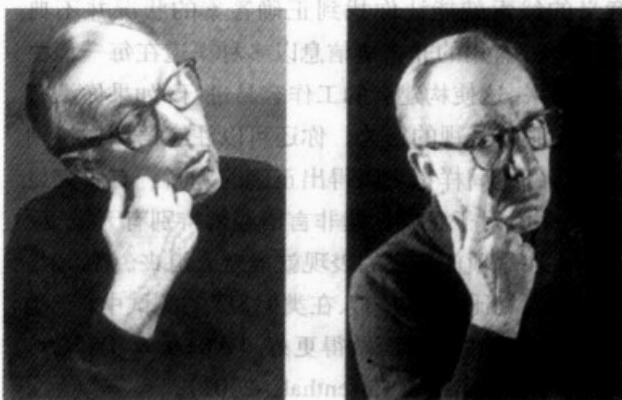
如，大多数美国人喜欢在其周围保持一个气泡型的开放空间，其半径约为一米，而这与其他一些文化形成对比，即使陌生人紧挨着、甚至触手可及地站在一块儿也无所谓。

手和手臂的姿势也是一种神奇的交流手段。美国人很容易就能理解某些姿势，比如“OK”标记，即用拇指和食指弯曲成一个圆圈的形状，而其他手指弯曲在这个圆圈之上；“去你的”，即除了最长的中指外，其他所有手指都在第一个关节处弯曲。像这类清楚易懂的手势，被称为标志（Ekman & Friesen, 1975; Archer, 1997a）。有关标志很重要的一点就是它们并不具有普遍性：每一种文化都有自己独特的标志，而这些标志不一定能被来自其他文化的人所理解（见图4.1）。因此，“去你的”在美国社会是一种清楚易懂的手势，而在欧洲的一些地方，你则需要做出一个迅速的手势，将手凹成杯状放在下巴下，才能传达相同的信息。美国总统布什曾使用过“V”代表胜利的手势（即两根手指做出一个V字形），但是他是反着做的——他的手掌心是朝着自己的，而不是朝着群众的。不幸的是，他是在澳大利亚对着一大群听众做这个手势的——而在澳大利亚，这个标志相当于“去你的”（Archer, 1997a）！

## 非言语交流的多种渠道

除了某些特定的情况之外（如电话通话），我们每天的生活都是由多渠道的非言语社会交互构成的（Archer & Akert, 1998; Rosenthal et al., 1979）。在对他人说话或观察他人时，我们会很自然地接触到许多非言语线索。我们如何运用这些信息呢？使用这些信息的准确性又有多高呢？

为了研究多渠道的语言解码过程，戴恩·阿彻（Dane Archer）和罗宾·阿克特（Robin Akert）构造了一种非言语交流解码任务，它贴切地反映了真实生活中的构建性情境。“社会构建任务”（SIT）录像带是由自然发生的20幕非言语行为所组成（Archer & Akert, 1977a, 1977b, 1980, 1984）。他们观察并倾听真实人物（而非演员）的实际（而不是编写出来的）对话。每一幕历时约一分钟，给被试看一段真实的互动情形。在看完每一幕之后，都会问被



这些照片描述了法国的非言语标志。这些姿势在法国是明白易懂的，而对美国人来说却很难理解。（左侧照片中的姿势意思是“真无聊”。右侧照片中的姿势意思是“你想骗我？没门！”）（摘自 Wylie, 1977）

试有关其中人物或这些人物彼此之间的关系的问题。例如，有一幕是两个女人在逗一个婴儿。被试被问到：“哪一个是婴儿的妈妈？”每一幕都有明确的准确性标准；其中的一人的确 是婴儿的妈妈。然而，这两名女性既不能大声说出事实，也不知道她们被拍摄下来的情境要搭配这样一个构建性问题。

为了正确理解这些情境，被试必须要专心去诠释录像中人物的非言语行为。阿彻和阿克特（1980）发现，1400名以上的被试中有64%的人可以正确地构建情境，其准确性远远高于机遇水平（33%）。人们报告说，他们使用几种不同的非言语交流渠道来帮助自己在每一幕中选择正确的答案。例如，他们比较真正的妈妈与其他的女性对婴儿说话声调的不同之处；他们注意到不是妈妈的那个女性抱着婴儿的身体位置、姿势和方式；他们的判断依据是目光接触线索，尤其是婴儿与母亲和非母亲的那名女性不同的目光接触；关注母亲抚摸婴儿的方式，其与非母亲的那名女性抚摸的方式的不同之处。

使用SIT录像带所做的进一步研究显示，实际在每一幕当中都有重要的或特征性的非言语信息（Archer & Akert, 1980）。换言之，那种只需一个有

**标志（emblems）：**在某一特定文化中具有清楚、明白、易懂的定义的非言语姿势；这些姿势通常转译成直接的语言表达，比如“OK”这种手势。

意义的线索就能让你找到正确答案的状况并不典型，相反，有用的非言语信息以多种渠道在每一幕中展示出来。这使构建者的工作容易进行：如果你没有注意到眼睛凝视的行为，你还可以注意语调或特别的手势，这同样也可以得出正确的判断。有研究显示，有些人对于正确构建非言语线索特别有天赋，而有些人在这项任务上的表现就很令人沮丧。例如，与内向的人相比，外向的人在类似SIT的测试中，正确构建非言语线索方面做得更好（Akert & Panter, 1986；Lieberman & Rosenthal, 2001）。

## 性别与非言语交流

男性和女性谁在构建非言语线索方面做得更好？谁在表达非言语信息方面做得更好？许多研究都发现，女性比男性更善于构建和表达非言语行为（Hall, 1979, 1984；Rosenthal & De Paulo, 1979）。

然而，凡事都有例外，虽然在他人说实话时，女性在构建他人的非言语线索会比男性更好，但男性对谎言的觉察能力更强（De Paulo, Epstein & Wyer, 1993；Rosenthal & De Paulo, 1979）。既然一般而言，女性的构建能力更强，那么为什么在面对谎言时，她们就似乎丧失了这种优势呢？这可能是因为女性比男性更客气。尽管女性有能力觉察到谎言的非言语线索，但是由于顾及礼貌的缘故，在面对欺骗时，她们会关闭这项功能（Rosenthal & Do Paulo, 1979）。

这种解释极符合艾丽斯·伊格利（Alice Eagly, 1987）提出的性别差异理论。伊格利的社会角色理论认为，在很多社会里，劳动分工是以性别作基础的。男性外出工作，女性在家劳动。这种劳动分工有两个重要的影响：第一是造成对性别角色的期望，即社会成员期望男性及女性各自所具有的属性与其角色相符。因此，我们期望女性比男性更有母性、更加友善、善于表达感受及更敏感，因为她们最主要的角色是作为儿童和老人的抚养照顾者。

**社会角色理论（social role theory）：**该理论主张，社会行为上的性别差异，源于社会所制订的两性劳动分工；这种分工导致了性别角色期望及性别类型技能上的差异，两者都促成了男女在社会行为上的不同。

(Eagly & Karan, 2002)。第二是由于其在性别角色中的体验不同，男女性会发展出不同的技能及态度。由于在许多社会里，女性的权力较小，较少有机会位居高位，所以对她们而言，学习包容和谦恭更加重要（Deaux & Major, 1987；Henley, 1977）。依据伊格利的理论，性别角色期望及性别类型技能结合起来，导致人们的社会行为有性别差异，就像我们刚讨论的非言语行为的差异一样。  
研究那些具有不同的性别角色期望与性别类型技能的文化，查看其中的性别差异，是检测这一理论的一种方法。假若女性是因为她们在社会中所扮演的角色而在构建非言语线索时表现得礼貌客气，那么在女性受压抑最多的文化中，这种礼貌的趋向应该会特别强烈。这也正是朱迪丝·霍尔（Judith Hall, 1979）在她非言语行为的跨文化研究中所发现的。首先，她以每个国家中女性上大学的人数和女性团体的普及性作为基础统计数据，将11个国家的女性受压抑程度加以划分，然后再检视不同国家的女性在构建他人的非言语行为时，有多大可能出现“礼貌模式”——也就是，将重点放在人们要别人看见的非言语线索，而忽略那些会“泄露”他们真实感觉的非言语线索。可以肯定的是，在女性受压抑最大的文化中，她们表现出的礼貌倾向会特别强烈。

总而言之，我们可以从人们的非言语行为中得到许多信息，包括态度、情绪及人格特质。非言语行为给予我们大量的信息——随后我们将会利用这些“资料”来构建对他人的整体印象或理论。现在我们来看看人们形成对他人印象时是如何运用认知过程的。

## 内隐人格理论：填补空白

我们在第3章曾提到过，当人们对社会世界的本质不甚确定时，就会运用自己的图式来填补这些空缺。图式是一种心理捷径，当我们所掌握的信息很少时，图式就提供了额外的信息来填补空白。

(Fiske & Taylor, 1991; Markus & Zajonc, 1985)。因此,当我们尝试了解他人时,我们把对这个人的仅有的一点观察了解作为起始点,然后运用我们的图式来进行更完整充分的理解(Dweck, Chiu, & Hong, 1995; Kim & Rosenberg, 1980)。图式让我们得以迅速地形成印象,而无需花费数周时间来与人们相处,并了解他们的本性。

这一类图式叫做内隐人格理论。这一理论由我们关于哪些类型的人格特质会组合在一起的观点所组成(Asch, 1946; Schneider, 1973; Sedikides & Anderson, 1994; Werth & Foerster, 2002)。我们运用少数已知的特征来判断他人具有哪些特点,如果一个人非常善良,那么我们的内隐人格理论会告诉我们,他或她很可能也非常慷慨大方;类似地,我们会认为吝啬的人是暴躁易怒的。但是依靠图式也会让我们误入歧途。我们可能会对他与其所属团体的其他成员是一样的(我们将在第13章深入讨论这个问题)。

## 文化与内隐人格理论

内隐人格理论随时间和经验的积累而发展。尽管我们每个人都有一些关于哪些人格特质组合在一起的独特的理论,但是我们也与其他人共同拥有一些相似的理论(Gervey, Chiu, Hong, & Dweck, 1999; Hamilton, 1970; Kuusinen, 1969; Pedersen, 1965)。这种情况之所以会发生是因为内隐人格理论与文化有莫大的关联。和其他的观念一样,它们在一个社会中是由上一代传承给下一代的,并且,一个文化中的内隐人格理论可能会和另一个文化中的内隐人格理论有很大不同(Anderson, 1995; Chiu, Morris, Hong, & Menon, 2000; Cousins, 1989; Vonk, 1995)。

例如,如果美国人认为某人是“乐于助人”的,那么他们也会认为他是“真诚”的;一个“务实”的人也很“谨慎”(Rosenberg, Nelson, & Vivekananthan, 1968)。在这种文化中还有一种强有力的文化内隐人格理论,它与外表吸引力有关,认为“美的就是好的”,即那些外形美丽的人一定也拥有许多美好的品质(Dion, Berscheid, & Walster, 1972; Eagly, Ashmore, Makhijani, & Longo, 1991;

Jackson, Hunter, & Hodge, 1995)。在中国,有一种内隐人格理论描述了一个心中深植传统价值观的人,即建立和保持人际和谐、内心平和、富于人情味

别人对我们而言,就像小说中的人物,客观存在并且无法改变,他们最后给我们的惊奇其实是可以预料的,因为他们只是围绕主题的小小意料之外。

— Mary McCarthy

(即对关系的强调)(Cheung et al., 1996)。

一项非常有趣的研究证实了内隐人格理论中存在的文化差异(Hoffman, Lau, & Johnsons, 1986)。研究人员注意到不同的文化对人格类型有不同的看法:人格类型是指能够用简单的、约定俗成的语言标记。例如,在西方文化中,说某人具有“艺术人格”意味着这个人很有创造性,性格热烈、神经敏感并且生活狂放不羁。然而,中国人却没有有关“艺术型”的图式或内隐人格理论。就算中文中有描写这类人个体特征的词语,例如“创造性”,但没有“艺术型”或“狂放者”这类的标识来表达英文中传达的全部特征。相反,在中国,有在西方文化中根本不存在的人格类型。例如“世故”型的人,就是指这个人在尘世中摸爬滚打,精于处世之道,顾念家人,具有很强的社交能力,并且沉默自制。

霍夫曼(Hoffman)和同事们(1986)提出一项假说,认为这些文化的内隐人格理论,会影响人们对别人形成印象的方式。为了验证这项假说,他们将一些故事分别以中文和英文写出来,描写了具有“艺术型”或“世故型”人格的人,其中并没有标签。他们把英文版交给只懂英文、以英文为母语的人,以及一群中、英文均通的双语者;另一组中英文双语者则得到中文版本。

如果人们利用他们的文化理论来理解所读的故事,那么结果会如何呢?其中一种利用理论(或图式)的方法就是填补空白——也就是说,相信那些吻合图式的信息是自己已经观察到的,但事实上这些

**内隐人格理论(implicit personality theory)**:人们将多种人格特质归入同一类的一种图式。例如,很多人以为,善良的人也很大方。



内隐人格理论因文化不同而有所不同。西方人认为存在一种艺术类型的人——这类人具有创造性，性格热烈、神经敏感并且狂放不羁 [例如，艺术家安迪·沃霍尔 (Andy Warhol)，左侧图]。中国人没有这样的内隐人格理论。中国人认为有一种“世故”型的人——他们精于处世之道，具有很强的社交能力，并多少有点沉默自制。而西方人就没有这样的内隐人格理论。

信息并不存在。研究人员要求他们写下对故事中人物的印象，然后再检查被试是否把一些符合“艺术型”或“世故型”的人格特质都列了出来。在故事中并没有提到这些特质，例如，在“艺术型人格”的故

事当中，并没有提到“不可信赖”，但这项特质与内隐人格理论是一致的。因此，以英语为母语的人读到以英文叙述的人物时，他们对“艺术型”的人物比对“世故型”的人物更可能形成与相应图式一致的印象（见图4.2）。同样，精通中英文双语的人读到以英文叙述的人物时，形成的印象与艺术型而不是与世故型相一致，因为英文为“艺术型”的人物提供了一个便利的标签。相比之下，通中英文双语的人读到中文版的故事时，就会显示出相反的结果。他们对“世故型”的人物所形成的印象，就会与图式较为一致，因为中文对这一类的人物，提供了一个便利的标签或内隐人格理论。

这个结果与本杰明·沃尔夫 (Benjamin Whorf, 1956) 所提出的著名理论一致。他认为，人们所使用的语言会影响他们对世界的看法。运用的语言（内隐人格理论）不同，会使懂得双语的被试对于以

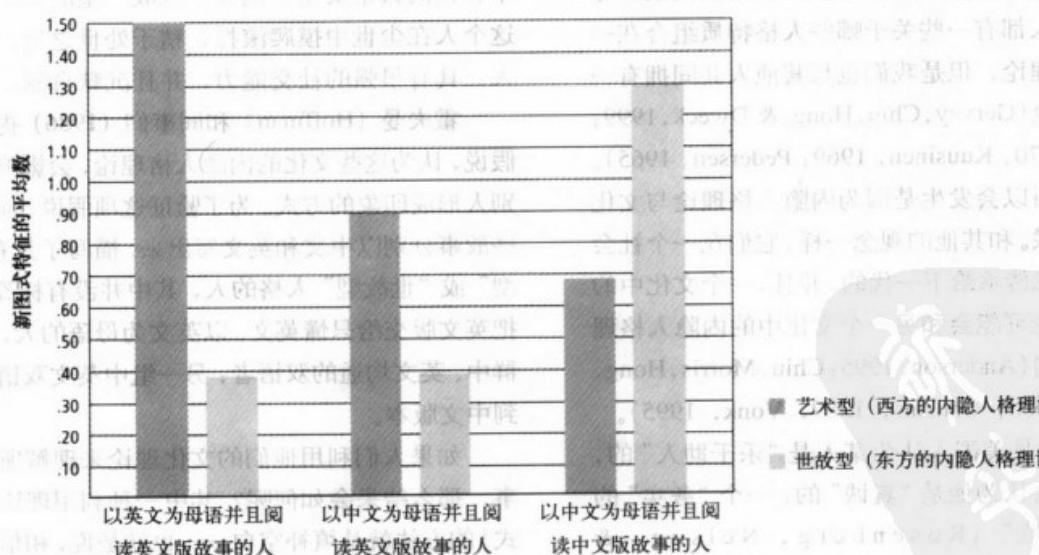


图4.2 内隐人格理论：文化与语言如何塑造我们对别人的印象

人们对别人形成的印象会跟包含在其语言中的内隐人格理论一致。例如，当中英文皆通的人阅读英文故事时，他们很可能形成跟西方内隐人格理论一致的印象，即艺术型人格；而中英文皆通的人阅读中文故事（内容与英文故事完全相同）时，他们又很可能形成跟中国内隐人格理论一致的印象，即世故型人格（摘自 Hoffman, Lau, & Johnson, 1986）。

同样方式叙述的人物有不同的知觉。所以，每种文化及语言会创造出大家共有的内隐人格理论，也影响到人们对别人所产生的各种印象。

构建非言语行为和依赖内隐人格理论常常是自动发生的一一我们并不总能意识到自己正在使用这些信息。如果我们必须进行有意识地来解释别人的行为时，情况又是怎样呢？

## 因果归因：回答“为什么”的问题

我们已经看到，在观察别人时，我们拥有丰富的信息来源——对方的非言语行为——并以此为基础形成印象。从非言语行为，我们也能猜测出对方的人格特质，例如有多友善或多外向。我们一旦得到这些信息，接着就可以利用我们的内隐人格理论来填补空白：假如这个人很友善，那么他或她应该很诚恳。

然而，非言语行为并不保证能正确无误地反映出一个人的想法或感受。假如你遇见一个熟人，她对你说：“真高兴见到你！”她真的是这么想吗？也许，她只是出于礼貌，表现出了远超过她心中真实感受的行为；或许，她说的根本就是谎言，其实很受不了你。重点在于，即使有时候我们很容易构建非言语行为，并且内隐人格理论能够提高我们形成印象的效率，但是有时候别人行为的真正含义，会让我们感到模棱两可（De Paulo, 1992; De Paulo, Stone, & Lassiter, 1985; Schneider, Hastorf, & Ellsworth, 1979）。

那位熟人的表现为什么会是那样？为了回答这个“为什么”的问题，我们会使用即时的观察来

一开始不是言语，不是行动，不是那条愚蠢的大蛇，而是“为什么”。为什么她摘那个苹果？她厌烦了吗？她好奇吗？她受人指使吗？是正当抬她上去摘那个苹果的吗？如果不是他，又会是谁呢？

John le Carré,  
The Russia House, 1989

形成更宏观、更复杂的推论。我们如何回答这些问题，是归因理论的重点研究对象；归因理论是对我们如何从他人的行为中推论原因的研究。

### 归因过程的本质

弗里茨·海德（Fritz Heider, 1958）被誉为“归因理论之父”。他的巨著为社会知觉领域下了定义，他留下的知识财富在目前的研究引证中仍占有一席之地（Gilbert, 1998; Ross, 1998）。海德曾讨论过他所说的“朴素”及“通俗”心理学。他认为，人们就像是业余的科学家，尝试着拼凑各种信息以了解他人的行为，直到找到一个合理的解释或理由为止。对于什么会让人们觉得合理，以及人们得出结论的方式，海德非常感兴趣。

海德最有价值的贡献之一，就是一个简单的二分法：在尝试解释别人为什么会有那些行为时——例如，在判断为什么一位父亲会对着他的女儿破口大骂时——我们可以做出两种归因。一种方法是做出内部归因，认为他这种行为的原因跟他自己有关——人格、态度或个性——也就是内向地解释他的行为起因。我们可以认为他不是一位很有技巧的父亲，他教养孩子的方式并不正确。相反，我们可以做出外部归因为他的行为原因是当时的情境，而不是这名父亲的人格或态度所致。如果我们认为他大吼大叫是因为他女儿过马路时没有注意左右来车，那么我们就在对他的行为作外部归因。

要注意的是，因为所用归因类型的不同，我们对这位父亲的印象会有很大的差异。如果用内部归因，我们对他会有负面的印象；如果用外部归因，我们对他无法有更多的了解——毕竟，许多父母在孩子违反他们擅自穿越马路时，都会做出同样的行为。差异真是很大！

内部和外部归因二分法是我们生活中最亲密的部分，同时也扮演着十分重要的角色。的确，婚姻快乐、美满的夫妻双方对伴侣所做出的归因与那些

**归因理论 (attribution theory)：**对人们解释自己及他人行为的起因的方式的描述。



根据弗里茨·海德的理论，我们倾向于把一个人的行为原因归为内部的。例如，当一个人在沿街讨钱时，我们可能会认为他的穷困潦倒是咎由自取——也许是因为他太懒惰或染上毒瘾。如果我们了解了这个人的情况——他失去工作是因为工厂倒闭或他的妻子的医疗费用高得使他们倾家荡产——那么我们可能会得出不同的外部归因。

婚姻关系紧张的夫妻有很大的差别。婚姻美满的夫妻倾向于对伴侣的正性行为作内部归因（比如，“她之所以帮助我，是因为她是一个非常慷慨的人”），而对伴侣的负性行为作外部归因（比如，“他之所以说些刻薄的话，是因为他的工作实在太紧张了”）。相反，婚姻不幸的夫妻则倾向于相反的模式：认为其伴侣的正性行为是由外部原因所致（比如，“她之所以帮助我，是因为她想给我的朋友留下好的印象”），而其负性行为则是由内部原因引起的（比如，“他之所以说些刻薄的话，是因为他根本就是个以自我为中心的混蛋”）。当亲密关系出现了麻烦，对伴侣的第二种归因模式只能使情况变得更糟，并且对这种关系的健康程度和未来造成可怕的影响（Bradbury & Fincham, 1991; Fincham, Bradbury, Arias, Byrne, & Karney, 1997; Karney & Bradbury, 2000）。

之所以帮助我，是因为她是一个非常慷慨的人”），而对伴侣的负性行为作外部归因（比如，“他之所以说些刻薄的话，是因为他的工作实在太紧张了”）。相反，婚姻不幸的夫妻则倾向于相反的模式：认为其伴侣的正性行为是由外部原因所致（比如，“她之所以帮助我，是因为她想给我的朋友留下好的印象”），而其负性行为则是由内部原因引起的（比如，“他之所以说些刻薄的话，是因为他根本就是个以自我为中心的混蛋”）。当亲密关系出现了麻烦，对伴侣的第二种归因模式只能使情况变得更糟，并且对这种关系的健康程度和未来造成可怕的影响（Bradbury & Fincham, 1991; Fincham, Bradbury, Arias, Byrne, & Karney, 1997; Karney & Bradbury, 2000）。

海德的另一个重要贡献是，他认为与进行外部归因相比，我们对内部归因更偏好。虽然，任何一种归因模式都有可能发生，但是海德指出，我们倾向于认为行为起因是那个人的主要个性特征。在知觉上，我们会将注意力放在人身上——人是我们注意的对象——至于情境（即外部解释），由于通常难以看见且难以描述，因此便可能被忽略（Bargh, 1994; Gilbert, 1998b; Jones, 1979, 1990; Jones & Davis, 1965; Miller, 1998）。利用本页上的“试一试”练习，你可以看到在谈话中，人们是如何进行归因的。

## 试一试

### 听听别人如何进行归因

进行归因是日常生活中一个重要的部分——看看第98页的安·兰德斯（Ann Landers）专栏就知道了。你也可以看到归因过程在实际中的情形，只要有一群朋友和一个可供讨论的有趣话题就行了。或许，你的朋友会告诉你她那天发生了什么事，可能会讨论一个大家都认识的人。在他们进行谈话的时候，请细心聆听。他们会试图找出，被谈论者做某件事或说某些话的原因。换句话说，他们会进行归因。你的任务就是，注意他们所下的评语，并对他们使用的归因策略加以归类。尤其要注意，他们做的是内部归因（跟一个人的

个性或人格有关）还是外部归因（关于构成一个人生活的所有其他的事件和变量）？你的朋友们是不是比较偏好其中的一种？如果他们的解释是偏向性格的，那么当你提出另一种可能的解释，也就是情境式的解释时，会发生什么事呢？他们是否同意你的看法？他们会提出什么样的信息来“证明”自己的归因是正确的呢？观察别人在实际谈话中做归因的方式，你将会了解，当人们试图去了解彼此的时候，这种思考方式是多么的普遍和强有力。

## 共变模式：内部归因与外部归因

判断人们是如何做出内部或外部归因的决定，是社会知觉过程中最首要、最核心的一步。哈罗德·凯利（Harold Kelley）对归因理论的主要贡献是他提出了这样一种观点，即当我们形成对他人的印象时，会注意并思考不只一项信息（1967, 1973）。例如，假设你向你的朋友借汽车一用，但她拒绝了。你很自然地想要知道为什么，对她的行为作何解释？凯利的理论被称为共变模式，认为你会检视不同时间、不同情境下的各种行为案例，来回答这一问题。你朋友以前曾拒绝把车借你吗？她把车借给别人吗？她不喜欢把其他东西借给你吗？

凯利假设（与在他之前的海德一样）我们在归因过程中，曾收集各种信息或资料。凯利认为，我们所使用的资料是，他人的行为如何随着不同的时间、地点、角色及目标而改变。通过他人行为的共变性（例如：你的朋友拒绝把车借给你，但是她很乐意把车借给其他人），你就能够判断他人行为的起因。

在形成归因时，我们应该检视何种共变信息？凯利（1967）指出，有三种重要的信息，即一致性、独特性、一贯性的信息。假设你在一家商店里做兼职，看见你的老板对另外一名雇员——汉娜——咆哮，并骂她是个白痴。于是，你不由自主地就想到了一个归因问题：“老板为什么要对汉娜这样大声咆哮，并如此挑剔？是老板自己的问题还是汉娜的问题？周遭环境的什么因素影响了他？”

凯利（1967, 1972, 1973）的共变评估模式如何回答这个问题呢？一致性信息是指，其他人对于相同的刺激（以本例而言是汉娜）曾做出什么行为。其他的员工是否也会对汉娜大呼小叫并批评她？独特性信息是指，行为者（其行为正是我们尝试解释的对象）对其他刺激的反应如何。这名老板是否也会对店里的其他员工咆哮并贬损呢？最后，一贯性信息是指，在不同的时间和不同的环境下，被观察的

行为出现在同一个行为者和同一个刺激之间的频率。这名老板是否不管店里忙不忙都经常责骂汉娜呢？

依据凯利的理论，在这三种信息来源结合为两种明显的形态之后，我们就可以做出清楚的归因。当行为的一致性及独特性低但一贯性高时（见图4.3），人们很可能做内部归因（即认为该行为起因与老板本身有关）。如果我们知道没有其他人会责骂汉娜，老板会责骂其他员工，而且只要一逮到机会就责骂汉娜，则我们便有相当的信心认为，老板之所以对汉娜咆哮，是因为他是个苛刻、爱报复的人。如果一致性、独特性及一贯性都很高时，人们很可能会做外部归因（即认为事情和汉娜有关）。最后，当

**共变模式 (covariation model)**：该理论主张，为了对一个人的行为起因做出归因，我们对可能原因的存在与否和该行为的发生与否两者间的模式，进行系统化的观察。

**一致性信息 (consensus information)**：这类信息是指对相同的刺激，其他人做出与行为者相同行为的程度。

**独特性信息 (distinctiveness information)**：这类信息是指某个行为者对于不同刺激做出相同反应的程度。

**一贯性信息 (consistency information)**：这类信息是指在不同的时间和环境下，某项行为出现于同一行为者和同一刺激之间的频率。

为什么老板要对他的员工汉娜大吼大叫？			
人们很可能作出内部归因（跟老板有关），如果他们这样理解这种行为：	一致性“低”：老板对汉娜大吼大叫的人。	独特性“低”：老板对每个员工都会大吼大叫。	一贯性“高”：老板几乎每次见到汉娜都会大吼大叫。
人们很可能作出外部归因（与汉娜有关），如果他们这样理解这种行为：	一致性“高”：所有店员也对汉娜大吼大叫。	独特性“高”：老板对任何其他员工不大吼大叫。	一贯性“高”：老板几乎每次见到汉娜都会大吼大叫。
人们也可能认为这是特殊情况下的奇特现象，如果他们这样理解这种行为：	一致性“低”或“高”。	独特性“低”或“高”。	一贯性“低”：这是老板第一次对汉娜咆哮。

图 4.3 共变模式

老板为什么要对他的员工汉娜大吼大叫？人们在做出内部（性格）归因或外部（情境）归因时，会依赖一致性、独特性、一贯性等信息。

一贯性低时，我们无法清楚地做内部或外部归因，我们会采取某种特殊的外部或情境归因，认为由于环境中的某种特殊因素——例如，老板刚刚得知一个坏消息，于是对他遇见的第一个人大发脾气。

共变模式假定人们以理性、逻辑的方式来做因果归因。人们会观察线索，比如行为的独特性，然后对他人的行为原因做出一个逻辑推理。多项研究也已经证实，人们的确常常以凯利模式所预测的方式做出归因（Forsterling, 1989; Gilbert, 1998; Hewstone & Jaspars, 1987; Hilton, Smith, & Kim, 1995; Orvis, Cunningham, & Kelley, 1975; White, 2002）。

但是，有两个例外：首先，有研究显示，人们运用一致性信息的频率，并不如凯利预期得多；在形成归因时，他们较依赖独特性及一贯性信息（McArthur, 1972; Wright, Luus, & Christie, 1990）；其次，人们并不能总是拥有他们所需要的、凯利所说三个层次上的相关信息。例如，你可能没有一贯性信息，因为这是你第一次向你朋友借汽车。在这种情形下，研究显示，人们使用他们已有的信息来进行归因，并且如果有必要的话，对缺失信息进行推论。

总而言之，共变模式将人们描写成专业侦探，能和福尔摩斯一样，有系统有逻辑地推论行为的起因。然而，如同我们在第3章和第6章所提到的，人们在对他人的行为形成判断时，并不一定会保持逻辑性或理性。有时候人们会曲解信息，以满足自己高度的自尊需求（见第6章）。其他时候人们会运用那些虽然有帮助、却能导致错误判断的心理捷径（见第3章）。遗憾的是，有时候我们就是会做出错误的归因。在下一节中，我们将讨论某些具体的会危害归因过程的错误或偏差。有种心理捷径极为常见，即认为一个人的所作所为，其原因在于他是怎样的人，而不是因为他处在什么样的情境当中。这种心理捷径，被称为基本归因错误。

### 一致性偏见：人人都是人格心理学家

玛莎·斯图尔特（Martha Stewart），提到这个名字，人们心中所浮现的家庭主妇形象之完美，非

凡人所能及，在过去的20年中，斯图尔特在康乃狄克所经营的娱乐生意蒸蒸日上，迅速成长为一个身价数十亿美元的多媒体公司（Sorkin, 2003）。各种书籍、报刊杂志、报纸专栏、电视和广播节目、互联网广告以及百货公司货品系列都展示着她的全新家政观：谨慎地、艺术性地花大量时间来处理日常琐事。（Kahn, 2003）

虽然很多人赞同斯图尔特的家居生活观（因此才会产生身价数十亿美元的公司），但是其他人发现了她喜欢讥讽嘲笑和批评责怪他人。她的王牌杂志，《玛莎·斯图尔特的生活》，刊登了一篇标题很具讽刺意味的文章：“玛莎·斯图尔特真的活着吗？”。“周六夜间直播”这一电视节目连续播一系列幽默讽刺短剧，嘲笑她极其复杂的设计以及“家庭主妇”行为，2003年，NBC把她的一部自传改编成电影，没有半点夸张她的人格和与人交往的方式（Krasner, 2003）。2003年6月4日发生的事情，对斯图尔特和她的公司造成致命打击，当天她被联邦政府指控犯了几项罪名，包括阴谋策划、妨碍司法公正、证券诈骗。

证券交易委员会和联邦调查局进行的调查称，斯图尔特卷入了内幕交易，她得到非法信息，从而抢在股价跳水前一天抛售一支股票。斯图尔特坚持说当股价下跌到一定程度时，她卖出股票是合法的。政府认为她在撒谎（Aoki & Robertson, 2003; Hays, 2003）。

关于人类行为，我们大多数人都抱有一个普遍、基本的理论或图式，那就是：人们的所作所为起因于他们是什么样的人，而非他们处于什么样的情境。当我们以这样的方式进行思考时，我们比较像人格理论学家，认为行为根源于内在性格及特质，而不像社会心理学家，会去注意社会情境对行为所产生的冲击。这种推论人们的行为与他们的个性及人格相一致的倾向被称为一致性偏见（Fiske, & Taylor, 1991; Gilbert, 1998b; Gilbert, Jones, 1986; Gilbert & Malone, 1995; Jones, 1979, 1990）。一致性偏见非常普遍，以至于许多社会心理学家称之为基本归因错误（Heider, 1958; Jones, 1990; Ross, 1977; Ross & Nisbett, 1991）。

## 相关链接

### 玛莎·斯图尔特：控制女王还是替罪羊？

玛莎·斯图尔特被指控之后，各种各样的解释纷至沓来，记者及其所采访的大众都发表了自己的看法。他们试着尝试理解斯图尔特的行为，为内部或性格归因的普遍性提供了活生生的例子。

贬损玛莎·斯图尔特的人给出了强烈的内部归因。他们将斯图尔特描述成“微观管理女王”(Sorkin, 2003, p.C1)，她是“如此地关注细节，以至于即使拥有了10亿美元的财富，她也不能抵抗让她净赚4.5万美元的非法股票交易”(“玛莎·斯图尔特的悲惨世界”，2003, p.A34)。这些批评注意到在20世纪60年代，她曾在华尔街作过股票经纪人，因此也不可能以“忽视”或“无知”来进行辩护(Robertson, 2003)。还有一些人认为这是



在左侧图中，我们看到玛莎·斯图尔特过得很快乐，正主持她非常成功的电视节目。在右侧图中，斯图尔特被指控犯罪之后正从联邦法庭中走出来。从归因层面来说，我们应当如何理解她生活中这一巨变？

对于人们认为人类行为反映出其性格和信念，而不是受情境的影响的倾向，已经有许多经验证明了这一点(Gawronski, 2003; Jones, 1979, 1990; Miler, Ashton, & Mishal, 1990; Miller, Jones, & Hinkle, 1981; Vonk, 1999)。例如，在一个经典研究中，爱德华·琼斯(Edwards Jones)和维克多·哈里斯(Victor Harris)(1967)叫大学生们读一篇他们同学所写的短文，内容是反对或赞成卡斯特罗在古巴的统治，并且猜测短文作者对卡斯特罗

“一个极其成功但焦躁不安的人得到报应的经典故事”(Kahn, 2003, p.D6)。

相反，斯图尔特的律师和她的支持者则做出了情境归因来解释她当下的麻烦：她是无辜的；她被单独攻击是因为她在男人占主导地位的商业圈里成为女性名人并且做得非常成功(Robertson, 2003)。导致她陷入这一困境的原因与她的人格和价值观无关（一种性格归因），相反，与情境中的某个层面有关，比如对她性别和职业的仇恨（一种情境归因），致使她成为替罪羊。这个案件将来会有判决结果。但在她被指控后不久，其公司股票缩水2/3，她也辞去了董事长及CEO的职务(Sorkin, 2003)。



的真实看法(见图4.4)。在第一种情况里，研究人员告诉学生，作者可以自由选择对文章赞同或反对的立场，因此猜测其真正的想法变得很容易。如果他选择以文字支持卡斯特罗，那么很明显，他一定支持卡斯特罗。然而在另一种情况里，学生知道作者对于自己的立场无法选择——像辩论参与者一样，他的立场已经被指定了。因此，我们不会假设作者认同自己所写的内容。但是在这个研究以及许多类似的研究中，被试都假设作者真的认同自己所

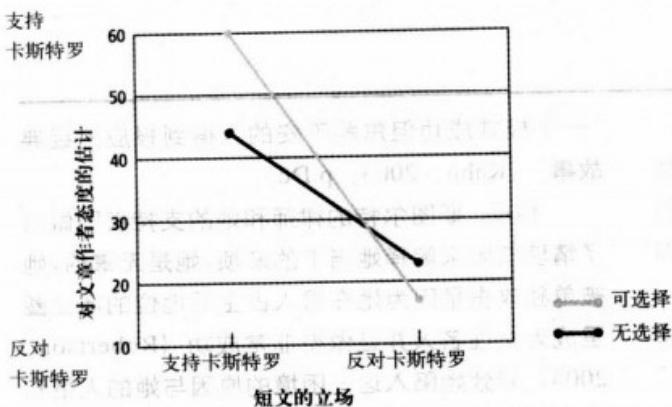


图 4.4 基本归因错误

即使人们知道作者对文章主题的选择是外来因素决定的（即处于没有选择的情况下），他们也会假定该作者所写的内容能反映其对卡斯特罗真正的态度。也就是说，人们对他的行为会做内部归因。（摘自 Jones & Harris, 1967）

写的，即使他们了解作者不能自己选择立场时亦然。如图 4.4 所示，人们只对他们的猜测作些小调整——人们对于作者支持还是反对卡斯特罗的态度的评估并没有太大的差异——他们仍然认为短文的内容反映作者真实的想法。

为什么一致性偏见，即以他人的性格来解释他人行为的倾向会称为基本归因错误？这并不是说做内部归因都是错误的；很明显，人们常因他们个性的关系而做出某些行为。然而，有相当多的证据显示，社会情境对行为有强大的影响——的确，社会心理学的主要课题是，这些影响是非常强有力的因素。基本归因错误的重点是，人们在解释他人行为时，倾向于低估外部影响。正如琼斯 (Jones) 和哈里斯 (Harris) 的实验所示，即使行为很明显地受到情境的限制，人们还是坚持做内部归因 (Lord, Scott, Pugh, & Desforges, 1997; Newman, 1996; Ross, 1977; Ross, Amabile, & Steinmetz, 1977; Ross & Nisbett, 1991)。

**知觉显著性在一致性偏见中的角色** 为什么人们会犯基本归因错误呢？原因之一是，在我们尝试解释他人行为时，我们的注意焦点常放在人身上，而非周遭的情境 (Baron & Misovich, 1993; Heider, 1944, 1958; Jones & Nisbett, 1972)。事实上，他

们行为的情境因素，通常是我们看不到的 (Gilbert & Malone, 1995)。若是我们不知道在今天稍早时发生了什么事（例如，她在期中考中只得了个“F”），就无法运用该情境信息来帮助我们理解她现在的行为。而且，就算我们知道了她的处境，还是不知道她会如何对此加以诠释——比方说，她原本打算放弃这一科了，因此，“F”并不会让她觉得难过。如果我们不知道这个情境对她的意义，也就无法正确判断该情境对她行为的影响。事实上，关于行为原因情境因素的信息，通常是我们无法获知或难以正确解释的 (Gilbert, 1998b; Gilbert & Malone, 1995)。

这样一来，我们还有什么信息可供参考呢？虽然说，情境我们几乎看不见，但是，人却具有极高的知觉显著性——我们的眼睛和耳朵所注意到的是人。我们所注意到的，似乎就是被观察行为的合理的和符合逻辑性的原因 (Heider, 1958)。我们看不到情境，所以我们忽视了它的重要性。人们，而不是情境，对我们来说具有知觉显著性；我们注意到了他们，并倾向于认为他们是引起行为的唯一原因。

很多研究都已证实了知觉显著性的重要性——尤其是谢利·泰勒 (Shelley Taylor) 及苏珊·费斯克 (Susan Fiske) 所做的一项巧妙的研究 (1975)。在这项研究中是两名男学生进行一段“相互就考”的对话（实际上他们二人是实验同谋，他们的对话

**一致性偏见 (correspondence bias):** 推论人们的行为与他们的性格（人格）成一致的倾向。

**基本归因错误 (fundamental attribution error):** 在解释别人的行为原因时，高估内在的性格因素，低估情境因素的倾向。

**知觉显著性 (perceptual salience):** 成为人们注意焦点的貌似极具重要的信息。

不要被鲜活的印象冲昏了你的头脑，你应该说：“印象，等我一下，让我看清你的模样和你所扮演的角色。”

— Epictetus, Discourses

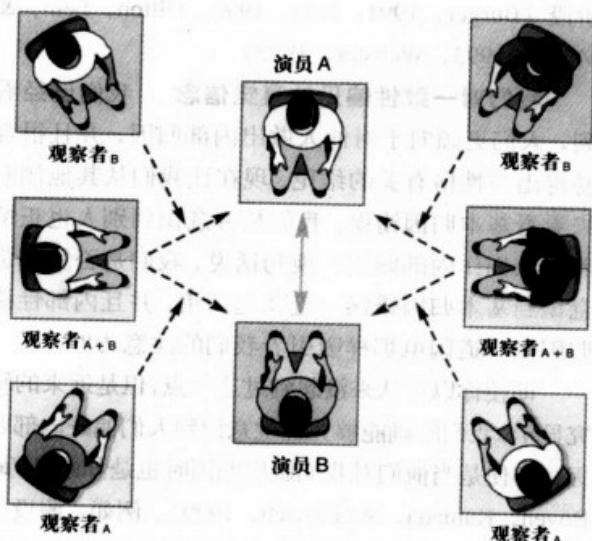


图 4.5 操纵知觉显著性

这是泰勒与费斯克实验中的座位安排，其中有两名演员及六位研究被试。每个被试都被要求评鉴两个演员在对话中的影响力。研究者发现，人们对于看得最清楚的演员，会认为他在对话中最有影响力。(摘自Taylor & Fiske, 1975)

依循特定的脚本)。在每一轮实验中，都有6名真正的被试参加，他们坐在指定的位子上，围绕着两人对话(见图4.5)。其中两人分别坐在两名对话者的两侧，他们可以清楚地看到两名对话者；另外四名观察者分别坐在两名对话者后方，他们可以看到其中一名对话者的背面以及另一名对话者的正脸。因此，视觉上最显著的人，也就是被试者可以看得最清楚的对话者，在研究中得到巧妙的操控。

在对话结束之后，研究参与者被问及有关两名对话者的问题，例如，谁主导对话的进行以及谁选择谈论的主题？结果如何？他们看得最清楚的人，被认为是对对话最有影响的人(见图4.6)。即使所有的被试所听到的对话都是相同的，但看到A学生正面的人，认为是A主导着对话并选择谈话主题；只看到B学生正面的人，则认为B主导着对话并选择谈话主题。比较之下，能够清楚看到A与B的被试都一致，认为两个共同主导着对话。

知觉显著性，或称为我们的视觉观点，有助于说明为什么基本归因错误如此普遍。我们的注意焦点更多地放在人们身上，而不太注意周围环境，因为情境

很难看见或了解；并且在解释人类行为时，我们会低估、甚至忽视情境的影响。但这仅是故事的一部分。为什么我们把焦点放在人们身上这个单纯的事实，会使我们夸大地认为，当事人决定其本身行为？

罪魁祸首是我们在第3章所讨论的心理捷径之一：锚定与调整判断法则。我们看过许多例子，其中人们在做判断时，从一个参考点着手，然后并没有从这个起始点做出充分调整就下判断。基本归因错误是这种捷径的另一项副产品。人们在做归因时，会以自己的注意焦点为起始点。例如当我们听到某人强烈地支持卡斯特罗政权时，我们最初的倾向是从性格方面来解释：“这个人的政治观点一定很激进。”但是，我们知道这个说法并没有涵盖故事的全貌。我们可能会想：“从另一个角度来看，我知道他在辩论中的立场是被指定的。”并且调整我们所做的归因，使其更符合情境解释。然而，问题是人们对其判断所做出的调整通常不够充分。在琼斯和哈里斯(1967)的实验中，那些了解作者无法自由选择写作主题的被试，仍然认为作者所写的就是他本身的想法，至少在某种程度上是这样。他们从锚定点，即短文所主张的立场，所做的调整并不充分(Quattrone, 1982)。

**归因的两阶段过程** 总而言之，人们在做归因时会经历一个两阶段的过程(Gilbert, 1989, 1991,

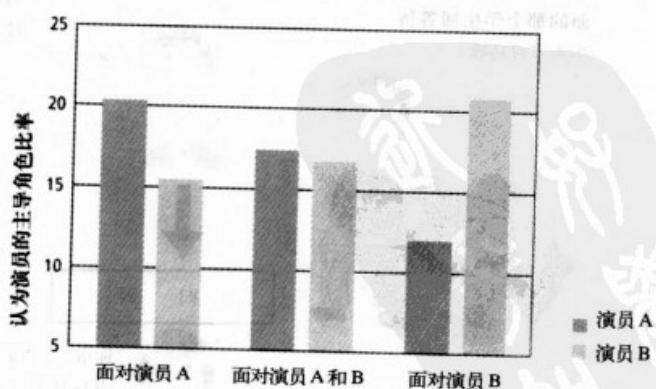


图 4.6 知觉显著性的影响

这些是对每个演员在谈话中的引导性角色的评价。人们认为，他们看得最清楚的演员，在对话中的影响力最大。(摘自Taylor & Fiske, 1975)

1993; Krull, 1993)。首先，我们先做内部归因，假设他人行为的起因源自个人因素。然后我们再试着调整这个归因，将他人所处的情境加以考虑。但是，我们在第二个阶段中，往往没有做足够的调整。的确，如果我们在解释他人行为时一心二用，或是有了先入为主的观念，那么，我们往往会跳过第二个阶段，做出一个更极端的内部归因 (Gilbert & Hixon, 1991; Gilbert & Osborne, 1989; Gilbert, Pelham, & Krull, 1988)。为什么？因为第一个阶段（做内部归因）会迅速而自发地产生，而第二个阶段（做出调整使之适合情境）需要更多的努力及有意识的注意（见图 4.7）。

如果我们在做出判断前有意识地放慢脚步并谨慎思考，或者渴望得出尽可能准确的判断，或者对目标对象的行为有所怀疑时（例如，认为他在说谎或有不可告人的动机），我们就会进入归因过程的第二个

**归因的两阶段过程 (two-step process of attribution)**：在分析别人的行为时，人们通常会先自动地做内部归因，此后才会想到行为可能的情境因素，然后可能会对原先的内部归因做出调整。

阶段 (Burger, 1991; Fein, 1996; Hilton, Fein, & Miller, 1993; Webster, 1993)。

**我们对一致性偏见的直觉信念** 我们已经看到，人们更倾向于对他人做出内部归因，并且很容易得出与性格有关的结论。现在让我们从其他侧面来看看基本归因错误。我们是否意识到别人也正忙着对我们作内部归因？换句话说，我们是否凭直觉意识到基本归因错误一直在起作用，并且内部性格归因像一道闪电那样吸引着我们的注意力？

即便你以前从来没想到过这一点，但是近来的研究显示，我们的确能够凭直觉意识到人们偏好内部归因，即使是当他们对我们做出归因时也是如此 (Van Boven, Kamada, & Gilovich, 1999)。例如，假设你在一堂大课上举手并提出一个问题，教授简略地回答了你的问题，声音和表情都带着愠怒，并且好几个同学都带着敌意地看着你。随后，你得知早先在自己因感冒没有来上课的时候，已经充分地讲解过这个问题。此刻，你意识到教授和同学很可能对你做出了内部（和负面）归因——例如，你不够聪明或者你没有集中注意力 (Van Boven, Kamada, & Gilovich, 1999)。从而我们意识到，他人在对我们形成归因时，会

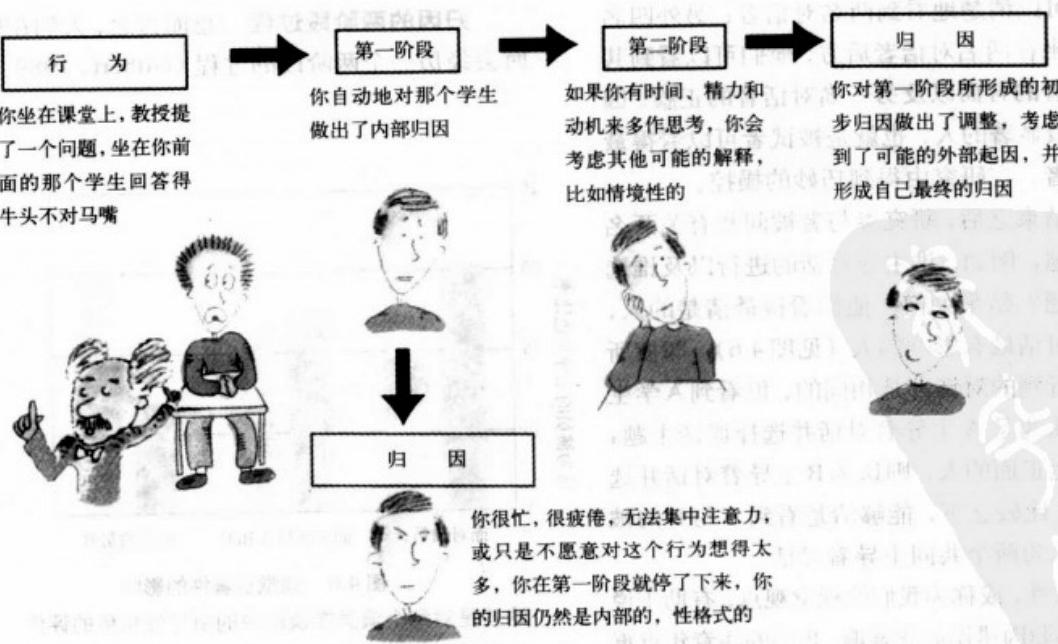


图 4.7 归因的两阶段过程

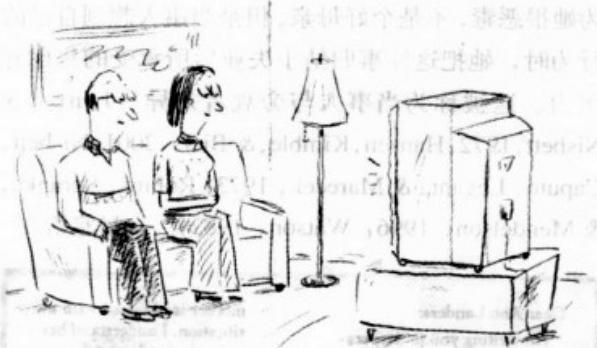
将注意力集中在我自己而不是当时的情境上。然而，我们却倾向于相信我们的行为和表现在很大程度上都被他人注意到并做出了评估，就像我们处于一盏永炽探照灯下——而事实远非如此 (Savitsky, Epley, & Gilovich, 2001)。一组社会心理学家用探照灯效应打破了这一直觉信念 (Gilovich, Medvec, & Savitsky, 2000)。正是由于这种探照灯效应的作用，我们才会对自己的不是之处感到尴尬或担忧——这通常高出必要水平——无论这些不是之处是否影响到我们的表现（比如，在课堂上回答问题时说了一些我们认为是很愚蠢的话）、我们的社会交往（比如，在吃自助餐时将一整盘食物掉在大家面前），或者我们的外表（比如，某天不幸地理了一个糟糕的发型）。我们为何会成为探照灯效应的牺牲品？我们为什么会认为其他人会注意到我们外表和行为的每一个变化，即使他们根本没有注意到这么多？

一组研究者重点研究了变化问题 (Gilovich, Kruger, & Medvec, 2002)。他们的研究被试来自一些现实生活中的团体，即选修讨论课的学生和学校排球队的队员。在一系列研究中，研究者让每个被试就一些归因问题对自己及团体中的其他成员评定等级。

对讨论课来说，归因问题与外表有关。在整个学期的课程中，学生有几次被要求做出以下几项评定：与平常的样子相比，班上的每个人那天看起来怎么样；与自己平常的样子相比，班上的其他人会做何评价。对排球队来说，需要评定的归因问题与他们的运动表现有关。同样，在整个学期排球队队员们都应要求做出两组评定：一是与惯常的打球水平相比，他们在那天的争球训练中表现如何；二是他们认为与自己惯常的表现相比，其他队员会对他们当天的运动表现做何评价。

通过比较两种类型的评价，研究人员发现两组被试都会显著地高估自己在团体其他成员眼中的外表或运动表现上的变化。有个人十分肯定，其他人注意到他糟糕的发型或不合身的衣服，笨手笨脚的发球或者打球击中网带。但事实上，其他队员根本就没有像他自己那样过分注意他在外表和训练上的变化。

这意味着，我们不需要对自己的外表或表现这样



“本周的‘名人恐惧因素’中，参赛者将受到匿名威胁。”

的日常生活细节过分提心吊胆或感到尴尬。尽管我们认为有盏探照灯正照着我们，但其他人可能根本就不注意许多这样的细节，因此并不以此为据做出归因。事实上，进一步的研究告诉我们自己为何会沦为探照灯效应的牺牲品 (Epley, Savitsky, & Gilovich, 2002)。即使我们犯了一个令人尴尬的错误，其他人也不会像我们想像的那样对我们做出严厉的评价，因为他们和我们有类似的经历。通过移情，观察者可以想像他们自己做出相同的失礼行为时的困窘场面，这使得他们考虑更多的情境因素并较少对可怜的犯错者做出负面的性格归因。然而，对陷入尴尬境地的个体来说，探照灯效应的确会发生，因为他或她低估了他人的移情反应，从而认为自己会得到严厉的评估。

因此，尽管的确是我们本身而不是情境因素，对观察者来说是十分显著的（基本归因错误由此产生），但是也并不像我们所想（以及所担心）的那样显著。所以，请放松，你知道今天的发型很糟糕，但很可能没有其他人会注意到。

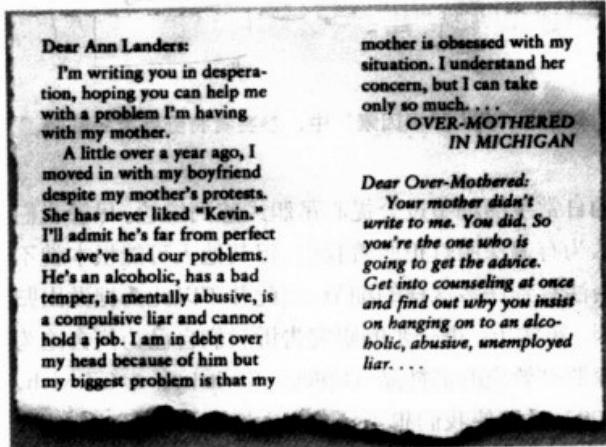
## 当事人与旁观者差异

基本归因错误有一个极有趣的变式，即它并不是被平等地运用的：我们极有可能对他人行为进行内部归因，而对自己的行为则倾向于用自身因素之外的情境来加以解释。例如，我们看见一名妇女在杂

---

**探照灯效应 (spotlight effect)**：高估自己行为和外表在他人眼中的显著程度的倾向。

货店里对她的孩子大吼大叫。我们进行归因时会认为她很恶毒，不是个好母亲。但是当事人想到自己的行为时，她把这件事归结于失业后所承受的焦虑和压力。这被称为当事人与旁观者差异 (Jones & Nisbett, 1972; Hansen, Kimble, & Biers, 2001; Nisbett, Caputo, Legant, & Marecek, 1973; Robins, Spranca, & Mendelson, 1996; Watson, 1982)。一封写给安·



这封信及其回信显示了当事人和旁观者在归因上的差别。舍纳曼 (Schoeneman) 和罗伯纳维茨 (Rubanowitz, 1985) 曾经研究过“亲爱的安·兰德斯”和“亲爱的安比”专栏中的来信，结果发现了支持“当事人与旁观者差异”的有力佐证。写信到这些专栏的人，通常将他们的问题归因于外在的因素（例如，这封信的作者说，她最大的问题是她母亲），但是，这些提供建议的专栏作家们则倾向于对来信作者做性格归因（例如，“立刻去寻求咨询”）。

兰德斯的信就是对当事人和旁观者差异的例证。这封信的作者深深感受到外在力量对她的生活及行为所造成的影响。她更多地注意到周围的外在环境（比如母亲给她造成的烦忧）而不是她自己的原因（比如保持一段颇具破坏性的关系）。但安却不以为然，在回信中提出了一个强烈的内在归因——她的问题不在于母亲的反对（情境），而是她自己所造成的。你可能猜到了，当事人与旁观者差异会导致人们之间巨大的意见分歧。为什么有时当事人和旁观者所

**当事者与旁观者差异 (actor/observer difference):**  
在观察别人的行为时偏好做性格归因，在解释自己的行为时却更加着重于情境因素的倾向。

出的归因会如此不同呢？

**重返知觉显著性** 产生这种分歧的原因之一，是我们先前所提过的知觉显著性 (Jones & Nisbett, 1972)。诚如先前所说的——我们注意他人的行为更甚于他们的情境——我们对自己所处情境的注意，胜过于对自己行为的注意。没有人如此自以为是或以自我为中心，以至于随身带着一个全身镜，时时观察自己。

我们的眼光总是朝外看的，在知觉上显著的是其他的人、物体、明显的事件等，而没有对

自己投以同等的注意力。因此，当事人和旁观者在解释特定行为的原因时，他们的观点受到对他们各自来说最显著、最突出的信息的影响：对旁观者而言，这种显著的信息是当事者，而对当事人而言则是情境 (Malle & Knobe, 1997; Nisbett & Ross, 1980; Ross & Nisbett, 1991; Storms, 1973)。

#### 信息可得性在当事人与旁观者差异中的角色

当事人与旁观者差别的产生，还有另一个原因，当事人比观察者掌握更多有关他们本身的信息。当事人了解多年来自己的行为如何，他们知道那天早上发生了什么事。对于自己的行为在不同时间以及不同情境下的相似性与差异性，他们都要比旁观者清楚得多 (Greenwald & Banaji, 1989; Jones & Nisbett, 1972; Krueger, Ham, & Linford, 1996; Malle & Knobe, 1997)。依据凯利 (1967) 的说法，当事人比旁观者掌握更多有关自己的一贯性及独特性信息。

例如，如果在一个宴会中你表现得很沉默并独自坐在一旁，一名旁观者可能对你做一个性格归因——“嘿，那个人真是内向。”实际上，你知道自己平常在宴会中并不是这个样子。也许只有在全是陌生人的聚会中你才会感到害羞；也许那晚你特别累，或者因为一些坏消息而感到很沮丧。因此，当事人的自我归因常会反映情境因素，便不足为奇了，因为，比起大多数仅有少数有限信息的旁观者而言，你更清楚自己的行为在从这一个到下一个不同的情境下，会有不同的表现。

到目前为止，我们讨论人们做归因时所使用的

相似是差异的影子。不同的人看到不同的相似处及类似的差异处。

—Vladimir Nabokov, *Pale Fire*

心理捷径，包括了知觉显著性和信息可得性。但是人们的需要、欲求、期望及恐惧等这些更具情绪的因素会令我们在做归因时产生偏见吗？你会受到某种动机影响而以某种特定的方式来看这个世界，使自己和生活看上去更美好吗？答案是肯定的。我们将要讨论的捷径都具有动机因素；这种归因可以保持我们的自尊及信息，让我们认为这个世界是安全且公平的。

## 自利归因

假想有一天艾莉森有点不安地去上化学课，因为今天她就会知道期中考试的成绩了。教授将考卷发给了艾莉森。她翻过来一看，发现自己得A。艾莉森将会用什么来解释她的成绩？

你可能会猜到，人们倾向于认为成功是由于自己的努力，而将失败归咎于不可控制的外在事件。因此，艾莉森很可能认为她之所以取得成功，是因为她学化学很有天赋以及本来就很聪明。

我们如何解释这种不同于典型的“当事人与旁观者差异”归因模式的现象呢？答案就是，当人们的自尊受到威胁时，他们通常采取自利归因。简单地说，这些归因是指将成功归功于己（通过内部归因），将失败归咎于他人或情境（通过外部归因）的倾向（Carver, De Gregorio & Gillis, 1980; McAllister, 1996; Miller & Ross, 1975; Pronin, Lin, & Ross, 2002; Robins & Beer, 2001）。

职业体育比赛对研究自利归因来说是一个极其有趣的领域。在解释取胜的原因时，队员及教练一致认为那是因为整个球队或每个球员的关系。事实上，一项对职业运动员和教练如何解释其队伍成败的分析发现，八成的获胜归因都被认为是与内在因素有关（Lau & Russell, 1980）。在说明在1977年世界联赛的第四场中，纽约杨基队打败洛杉矶道奇队时，杨基队的经理比利·马丁将成功归功于队上的一名选手：“都是皮内拉的功劳。”（Lau & Russell, 1980, p.32）而失败则大多归结于外部原因，这非球队所能控制。例如，道奇队球员并没有将失败归因于他们的能力差或表现不佳，则认为是杨基队运气较好、发挥超常。道奇队的经理汤米·拉萨达表示：“实力很强

的队伍才能打赢我们，而杨基队确实是实力很强的队伍。”（p.32）

什么样的人比较有可能做自利归因呢？罗伊奇（Roesch）和阿米克汉（Amirkhan, 1997）曾经感到好奇的是，一名运动员的技巧、经验和运动种类（团体运动相对于网球这样的个人运动），是否会影响到他对比赛结果所做的归因类型？

结果发现，经验较少的运动员，比经验老到的运动员更可能做自利归因，因为，经验丰富的运动员知道，失败有时候是他们自己的错，而胜利却不见得都是自己的功劳。另外，技巧高超的运动员也比能力较差的运动员更多地做出自利归因；这些极具天赋的运动员相信，胜利归功于他们自己的杰出才能，失败这种不常见而且令人不快的结果，则是队友或比赛的其他状况所造成的。最后，个人运动的运动员也比团体运动的运动员作更多的自利归因；因为他们知道，胜利或者失败，他们都要自己负责。你可以通过下面的“试一试”练习中运动员所做的自利归因来研究这一问题。

为什么我们会作自利归因？第一个理由，大多数人会尽可能地维护他们的自尊，即使必须改变想法或信念，扭曲事实（我们将在第6章细讨论这一概念）。这里我们可以看到一项特定的归因策略，可以用它来保持或提升我们的自尊——只要找出对你最有利的“因果关系”（Greenberg, Pyszczynski



体育比赛是研究自利归因的一个有趣的领域。我们可以猜想得到，在美国队赢得了1999年足球世界杯之后，各支球队会做出什么样的归因。（图由

**自利归因 (self-serving attributions)**：将某人的成功归功于内部、性格因素，将失败归咎于外部、情境因素。

## 试一试

### 体育版上的自利归因

运动员和体育教练们是否倾向于将成功归功于自己，而为失败找借口？下一次，当你阅读报纸的体育版或观看电视上的赛后访问时，你可以自己找出答案。试着对运动选手们的说法进行分析，看看他们对自己的表现作了什么样的归因。其形式是自利归因吗？

举例来说，赢得了比赛的运动员会说：“我们赢了是因为我们团队配合默契”或“今天防守得很好”（内部归因）。要是输了一场比赛，运动员会说：“我们在这一赛季受的伤真的让我们元气大伤”或者“那边裁判总是跟我过不去”（外部归因）。根据研究，这些自利归因应该会比相反模式更常发生；相反的模式是指，例如胜利者说：“我们赢是因为对手打得太烂了”（外部归因），或失败者说：“我今天真的很烂，真是差劲透了”（内部归因）。

& Solomon, 1982; Snyder & Higgins, 1988; Wann & Schrader, 2000)。当我们遭到失败并感到无力改变这一现状时，就极有可能进行自利归因。当在未来取得进展毫无希望时，外部归因的确能够保护我们的自尊。但是如果我们相信能够有所改进，那么很可能把自己的失败归结于内部原因并致力于改进工作。

第二个理由，和我们如何在别人面前表现自己有关，我们将在下一章讨论这个话题 (Goffman, 1959)。我们都希望别人觉得我们很棒，希望获得别人的尊敬。告诉别人自己不好的表现是由于外在因

接下来，你可以看看是否找得到符合罗伊奇和阿米可汉 (1997) 的研究结果的例子。例如，个人运动的运动员是否比团队运动的运动员更常使用自利式归因？体育“明星”们又是否比其他能力较差的选手更常做自利式归因？最后，想想我们所举出的三种人们做自利归因的原因（维持自尊、在别人面前摆出正面的形象、对自己过去表现的了解）。当一名体育名人做出自利归因时，你认为是这三种动机中的哪一种在起作用呢？举例来说，如果迈克尔·乔丹将他所属球队的输球归因于他自身以外的因素，你认为他是在保护自己的自尊呢，还是他企图维护自己的形象？或者是他根据自己的经验所做出的最符合逻辑的归因（他是那么天才的球员，因此球队输球大多不是他的错）？

素的影响，可以给失败的自己“留点面子”；许多人把这种策略称为“找借口” (Greenberg et al., 1982; Tetlock, 1981; Weary & Arkin, 1981)。

第三个理由，人们做出自利归因和所拥有的信息种类有关。让我们想像化学课上有一个学生叫罗恩，他的期中考试成绩很糟糕，让我们看看他的归因过程。罗恩知道自己为了期中考试作了很充分的准备，他在化学考试中通常都做得很好，并且总的来说他是一个非常优秀的学生。在化学期中考试中得了一个“D”的确是个意外。罗恩可以做出的最符合逻辑的归因就是考试是不公平的——“D”成绩并不是因为能力不足或不够努力。然而教授知道有人在这次的测验中得到高分；由于教授知道这一信息，因此他得出结论说，并不是因为测验太难，而是罗恩自己应该对他的成绩负责，这也是合乎逻辑的 (Miller & Ross, 1975; Nisbett & Ross, 1980)。

人们在处理其他类型的自尊威胁时，也会改变它们的归因。生活中最难理解的事就是悲剧的发生，譬如强暴、绝症以及致命的意外，即使悲剧是发生在素未谋面的陌生人身上，这种事也会使我们惊慌。它们提醒我们，如果这样的悲剧能够发生在其他人身上，那么也有可能发生在我们身上。在我



们所拥有的各种自我认识的信息当中，有关我们自身难免一死，以及灾难可能会降临在我们身上的认识，是最难以接受的 (Greenberg, Psykaczynski & Solomon, 1986; Greening & Chandler, 1997)。我们因而采取各种步骤否认这些事实。其中一种方法是做出防卫归因，即一些使我们不受脆弱及难免一死等感受困扰的解释。

防卫归因的形式之一是不切实际的乐观，即认为好事比较可能发生在自己身上，而比较不可能发生在别人身上；坏事则比较可能发生在别人身上，而比较不可能发生在自己身上 (Harris, 1996; Mckenna & Albery, 2001; Klein, 1996; Regan, Snyder, & Kassin, 1995; Weinstein & Klein, 1996)。为了看看它是如何起作用的，我们来评估下列事件发生在你身上的可能性，再与发生在你同校其他学生身上的可能性相比较：拥有自己的房子、喜欢毕业后的工作、活过 80 岁、有酗酒问题、离婚以及无法生育。当大学生被问及这些及类似的问题时，他们都过于乐观 (Weinstein, 1980)。几乎每个人都认为，好的事情发生在自己身上的几率，胜过发生在同辈身上的几率；而不好的事情发生在自己身上的几率，小于发生在同辈身上的几率。进一步的研究显示，不切实际的乐观可以对许多现象进行描述，包括女性对患上乳腺癌的态度和男性对患上前列腺癌的态度 (Clarke, Lovegrove, Williams, & Macpherson, 2000)、海洛因使用者对自己过度使用药物的风险的态度 (McGregor, Darke, Ali, & Christie, 1998)、赌徒对于赢得彩票的态度 (Rogers, 1998) 以及摩托车驾驶员对自己发生严重事故的态度 (Rutter, Quine, & Albery, 1998)。

不切实际的乐观，无疑可以解释为什么有这么多人喜欢从事那些“极限运动”，即在极其危险的情况下所进行的体育运动，其死亡的可能性是非常大的。想想蹦极的情形，即一个人将一条高强度的弹性绳索拴在脚踝处，然后从高塔或高桥上跳下去，先作自由落体运动，然后在系绳的末端反弹回来。出于对人们为何会冒这样的风险的好奇，研究者在英国对即将进行高空弹跳的人进行访谈。这项研究强烈地支持这样的观点，即不切实际的乐观的确普

遍发生在这些高空弹跳的人身上，每个人都觉得危险发生在他们身上的几率比一般弹跳者要低。因此，不切实际的乐观是人们用来保护自己免于感受到死亡的不悦感的一种方式。

更可悲的事情是，被殴打过的妇女对于她们重回虐待过她们的男人身边并一起生活所冒的风险也持有不切实际的乐观态度。她们认为自己所冒的风险显著地低于大多数被殴打过的女性。另外，她们认为其个人风险与造成其处境的实际危险因素无关 (Martin et al., 2000)。尽管不切实际的乐观在短期内会帮助我们感觉稍为好一些，但就长期来看，它可能会成为一个潜在的致命的归因错误。

当然，只要翻开报纸就可以看到人们每天都会遇到不幸。我们如何处理这种不好的事情可能发生在我们身上的暗示？方法是相信坏事只发生在坏人身上，或者至少只会发生在那些做出愚蠢行为或决定的人身上。因此这种事不太可能发生在我们身上，因为我们不会那样愚蠢或不小心。梅尔文·勒纳 (Melvin Lerner, 1980) 称这种信念为公平世界的信念，即认为善有善报，恶有恶报。因为大多数人视自己为正直的好人，坏事当然不会发生在我们身上 (Lambert, Burroughs, & Nguyen, 1999; Lipkus, Dalbert, & Siegler, 1996)。

公平世界的信念会造成一些可悲的、甚至是悲剧性的后果。例如，假设你学校里的一名女生在约会时被一名男学生强暴了。你认为你和你的朋友会有什么反应？你是不是会认为她做了什么事引发了强暴的发生？你会怀疑她那个晚上的早些时候曾做出过暗示性行为吗？她是否邀请这名男生进入她的房间？

**防卫归因 (defensive attributions)**：使我们不受脆弱及难免一死等感受困扰的解释。

**不切实际的乐观 (unrealistic optimism)**：一种防卫归因，认为好事比较可能发生在自己身上，而比较不可能发生在别人身上；坏事则比较可能发生在别人身上，而比较不可能发生在自己身上。

**公平世界的信念 (belief in a just world)**：一种防卫归因，即认为善有善报，恶有恶报。

伊莱恩·沃尔斯特 (Elaine Walster, 1966) 及其他人曾以此类的归因为研究重点, 这些研究者将其称之为“责怪被害人”(Burger, 1981; Lerner & Miller, 1978; Stormo, Lang, & Stritzke, 1997)。在数个实验中, 他们发现犯罪或意外受害者常被认为是他们自己造成的不幸。例如, 人们不只认为强暴案的被害人是咎由自取 (Abrams, Viki, Masser, & Bohner, 2003; Bell, Kuriloff, & Lottes, 1994), 他们还认为受虐待的妻子要对丈夫的粗暴行为负责 (Summers & Feldman, 1984)。通过使用这种归因偏见, 知觉者就不必认为生活中存在某种随机事件, 即意外或犯罪很可能时刻准备着, 等着无辜的人——譬如我们自己。这种公平世界的信念使我们不会对自己的安全产生忧虑。

## 文化与归因

几十年来, 我们所讨论过的归因偏见 (基本归因错误、当事人和旁观者差异以及防卫归因) 都被认为是具有普遍性的: 我们认为每个地方的人在形成归因时都会运用这些认知捷径 (Norenzayan, Choi, & Nisbett, 1999)。但是社会心理学家越来越多地注意到文化在社会行为的许多层面上的作用。既然社会心理学是对情境如何影响个体的行为的研究, 那么我们可以认为文化是一个无所不包的、更高水平的情境力量。你出生在一种文化中; 在你成长的过程中, 你会学习界定自身文化标志性的客观实在的规则、规范和方式。简言之, 文化是对你的日常生活产生影响的最大一种“情境”。在过去的十年中, 社会心理学家进行了许多跨文化归因偏见的研究, 并得出了许多有趣的结论。例如, 各个地方的人们是否都会犯基本归因错误? 文化, 尤其是西方文化, 是否是造成一致性偏见以及基本归因错误的原因之一? 让我们来看看这些证据。

### 文化与一致性偏见

北美和一些西方文化强调个体自主。一个人被

知觉为独立的、自制的、他或她的行为反映了其内部特点、动机和价值观 (Markus & Kitayama, 1991)。这种文化价值观的知识史可以追溯到犹太教与基督教的个体灵魂的信念以及英国个体权力的法律传统 (Menon, Morris, Chiu & Hong, 1999)。相反, 像中国、日本和韩国这样的东亚文化则强调团体自决。个体从他或她所属的社会团体中获得他或她的自我感。这种信念的知识史源于儒家传统, 例如“团体的分子”或“社会的人格”(Menon et al., 1999, p.703)。

问题是, 是否是强调个人自由和个人自主的西方文化通过社会化使其成员偏好性格归因而不是情境归因? 西方人是否被教养成向内部寻找其行为的原因而不是在情境中寻找解释 (Dix, 1993; Khles, Newman, & Ruble, 1990)? 相比之下, 是否是强调团体成员身份、相互依存以及对团体规范服从的集体主义 (通常是东方的), 通过社会化使其成员偏好情境归因而不是性格归因? 在这些文化中, 孩子们是否从小就被教育成要用情境, 而不是个体原因来解释行为 (Fletcher & Ward, 1998; Hong, Morris, Chiu, & Benet-Martinez, 2000; Markus & Kitayama, 1991; Triandis, 1990, 2001)。迥异的社会化过程造成的结果之一就是, 集体主义文化中的人是否会比个人主义文化中的人显示出较少的一致性偏见? 他们因此也会比西方人犯更少的基本归因错误呢?

答案既简单又复杂: 个人主义文化中的人的确更偏好对他人做出性格归因, 而相比之下, 集体主义文化中的人更偏好做出情境归因。但是, 如果认为集体主义文化中的人从不进行性格归因, 则是错误的。他们也会做出性格归因——他们只是更多地注意到情境是如何影响行为的, 并更有可能将情境的影响考虑在内 (Choi, Dalal Kim-Prieto, & Park, 2003; Choi & Nisbett, 1998; Choi, Nisbett, & Norenzayan, 1999; Krull et al., 1999; Miyamoto & Kitayama, 2002)。近期的研究指出, 倾向于从性格上思考他人的趋势, 即一致性偏见, 出现在许多文化中。区别在于, 集体主义文化中的人会超越个人解释, 并会考虑到情境信息。

让我们来看看对此的证据。本章所提到的爱德华·琼斯和维克多·哈里斯(1967)的实验设计之后，若干研究者已经进行了这一设计的变式研究。在这一实验设计中，要求目标人物写一篇文章或做一段演讲，其关于主题的特定立场是事先指定的(比如赞成还是反对)。之后，要求研究被试对目标人物在这一问题上的真实态度进行评定。请记住，文章的立场是被指定的，但不一定就是目标人物的态度。就像我们早先所看到的那样，无论如何，美国被试在主题和发言者之间都出现了一致性偏见，并且犯了基本归因错误：他们认为目标人物所表达的态度就是这个人真实的态度。相同的事也发生在韩国、日本和中国：被试认为目标人物的演讲或文章指明了他或她真正的喜好(Choi, Nisbett, 1998; Krull et al., 1999; Kashima, Siegel, Tanaka, & Kashima, 1992; Kitayama & Masuda, 1997; Masuda & Kitayama, 1996)。

如果我们让“写文章”这类型研究中的情境因素更加突出，又会发生什么事情呢？来自集体主义文化的被试是否比来自个人主义文化的被试出现较少的一致性偏见呢？研究者让被试经历和他们将要对其做出判断的目标人物相同的过程，以此来让这些研究中的情境信息更加突出。和目标人物一样，观察者在写文章时也被指定了一个不是由他自己选择的立场。有时，也会给他们一段事先准备好的陈述来作为文章的结尾。随后让他们对目标人物的态度做出判断，这时观察者应该认识到目标人物只是被情境限制住了——就像他们自己曾经经历过的那样，所以目标人物所写的文章内容不一定会透露太多有关目标人物的信息。结果如何？在对目标人物作判断时，美国被试依然会犯基本归因错误；他们仍然认为文章告诉了他们一些有关目标人物真正立场的信息。但是在集体主义文化中，被试将情境信息纳入考虑范围之内并对目标人物所做出的性格归因大大减少了(Choi & Nisbett, 1998; Kitayama & Masuda, 1997; Masuda & Kitayama, 1996)。  
总而言之，在有关一致性偏见和基本归因错误方面的确存在一些“基础性”的东西——无论属于哪一种文化，人们都会从性格方面思考他人，从而

证实了一致性偏见。然而，在像东亚文化这样的集体主义文化中，由于他们的文化和经验的缘故，人们也有可能抑制这种性格归因的趋势。与西方个人主义文化中的人相比，在形成归因时，他们更有可能考虑到情境信息——在情境信息非常突出及备受注意时尤为如此。

最后，我们如何对构成基本归因错误的归因过程中的文化差异作总结呢？回忆一下我们先前讨论过的两阶段过程(见图4.7)。集体主义文化中的人所作所为与个人主义文化中的人有何不同？这两种文化在这一过程中的哪一个阶段产生了分歧？世界各地的人都是从同一个起始点出发，显示出了一致性偏见：他们自动地对他人做出性格归因。接下来发生的是，集体主义文化中的人会查看情境：他们将情境纳入考虑范围，对他们的第一印象做出修改和纠正。西方人倾向于跳过第二阶段，他们的第一印象——性格归因——就保持下去了(Choi et al., 2003; Knowles, Morris, Chiu, & Hong, 2001)。

## 文化与其他归因偏见

社会心理学家仍在继续研究文化和归因偏见之间的联系，他们研究了韩国和美国两个国家中的当事人和旁观者差异(Choi & Nisbett, 1998)。他们发现，在对自己——“当事人”——作归因时，韩国被试和美国被试并没有太大差异。他们对自己的行为都做出了情境归因。他们惟一的区别就在于他们以一种自己熟悉的方式对他人形成归因。美国人更有可能认为另一个人的行为是由他或她的性格所引起的(基本归因错误)，而韩国人更有可能认为他人的行为是由情境引起的。

类似，有一些研究者对自利偏见进行了研究，也从中发现了很强的文化因素。例如，中国传统重视谦逊和人际和谐。因此，可以预期中国学生会将他们的成功归结于他人，如他们的老师或父母；或者情境中的其他方面，如他们学校的教学质量很高(Bond, 1996; Leung, 1996)。他们的文化传统并不鼓励他们将成功归因于自己，如他们的天才或聪明才智，而这是美国和其他西方国家所鼓励的。如你所料，与美国被试相比，中国被试较少地

## 相关链接

### 东西方归因

人们在实验室中进行归因时所显示出的文化差异是否会应用到人们在现实生活中所做的归因上去？有证据显示的确会这样。例如乔安·米勒（Joan Miller, 1984）让两种文化中的人——生活在印度的印度教徒和生活在美国的美国人——思考他们的朋友所做出的各种行为的例子，并解释那些行为为什么会发生。美国被试偏好从性格层面来解释这些行为。他们更有可能会说，朋友行为的原因在于他们就是某种类型的人，而不是这些行为发生过的情境。相反，印度教徒被试偏好从情境角度出发解释他们朋友的行为。思考他们的朋友是一件有趣而重要的事，这使得与美国人相比，对印度教徒被试来说，情境信息更加显著和突出。

但是，你可能会想，也许是美国人和印度教徒想到了不同类型的例子，也许印度教徒想到的行为的确在很大程度上是由情境引起的，而美国人想到的行为的确在很大程度上是由性格引起的。为了检验这一可能的假设，米勒（Miller, 1984）选取了一些由印度教徒被试想到的行为，并把它们交由美国人来解释。这时再次出现了内部

和外部归因的差异，美国人仍然会找到行为的内部和性格起因，而这些行为被印度教认为是由情境引起的。

另一项研究发现了在一致性偏见中普遍存在的文化差异。它比较了中文和英文报纸上的文章。研究者将目标定为两起大规模的谋杀案，一起案件的罪犯是爱荷华州的一名中国研究生，另一起案件的罪犯是密歇根州的一名白人邮政工人（Morris & Peng, 1994）。他们编译了《纽约时报》和《环球期刊》（一份使用中文的美国报纸）上有关这两起犯罪的所有文章。结果显示，使用英文的记者所进行的性格归因显著地多于使用中文的记者。例如，美国记者将其中一个谋杀犯描述成“邪恶的、被黑暗蒙蔽心智的人”。中国记者在描述同一名谋杀犯时，更多地强调了情境原因，比如“与他的导师相处不快”以及“他与中国社团没有沟通”。

因此，西方文化中的人看起来更像人格心理学家，从性格角度来看待行为。相反，东方文化中的人看起来更像社会心理学家，会考虑到行为的情境原因。

将成功归因于自己（Anderson, 1999；Lee & Seligman, 1997）。相反，中国学生将他们的成功归结于情境中的某些方面，这反映了他们所属文化的价值观。有趣的是，美籍华人虽然生活在美国，但并没有显示出那种非亚裔美国人所特有的自利偏见（Lee & Seligman, 1997）。他们的归因模式与中国大陆学生是相同的。那么失败的情形又如何呢？回想一下在像美国这样的个人主义文化中，人们很可能产生自利偏见，在自身之外——情境中——寻找原因来解释失败。在中国这样的集体主义文化中，情况正好相反：人们将失败归结于内部原因，而不

是外部原因（Anderson, 1999；Fry & Ghosh, 1980；Oishi, Wyer & Colcombe, 2000）。

回想一下，公平世界的信念是一种防卫归因，它帮助人们保持他们对世界是安全、有序以及可预测的生活信念。这其中也有文化因素吗？阿德里安·弗汉（Adrian Furnham, 1993）认为，在一个大多数人都倾向于相信世界是一个公平的地方的社会中，经济和社会不平等会被看成“公平”的。在这样的社会中，人们相信穷人和弱势群体之所以所得较少，是因为他们本来应该得到的就少。因此，公平世界归因可以被用来为不公平进行解释和辩护。初步研究显示，



已经有研究显示，人们所属的文化不同，其公平世界信念也不同。例如，南非的白人更加强烈地赞同这种信念，他们相信富人之富和穷人之穷都是种瓜得瓜，种豆得豆。

这的确是事实：在贫富分化极端严重的文化中，公平世界归因比

在财富分配  
比较公允的  
文化中更为

常见(Dalbert & Yamauchi, 1994;

Furnham, 1993; Furnham & Procter, 1989)。例如，印度和南非的研究被试在公平世界信念量表上的得分比美国、澳大利亚、中国香港和津巴布韦的被试的得分更高，而后者在这一量表上的得分一般。在这一样本中得分最低的群体，即那些最不相信公平世界的人，是英国人和以色列人(Furnham, 1993)。

最后，探照灯效应在全世界是否都像它在美国那样影响显著？基于我们目前所讨论过的全部内容，你可以预测，日本的集体主义文化会让其成员对他人行为的情境解释更为敏感。因此，日本应该不会夸大或高估对做出判断的人所持的一致性偏见。这正是研究者所发现的结果。日本人对基本归因错误的直觉信念的确比美国的直觉信念要弱(Van Boven et al., 1999)。

事情很少是它们看上去的那  
样，脱脂牛奶乔装打扮成鲜奶。

——W. S. Gilbert,  
H. M. S. Pinafore.

## 我们进行归因和形成印象的准确有多高

在我们进行归因时，我们想要去理解他人并预测其行为。但是我们的准确性有多高呢？有时，并不像我们想像得那样准确。第一印象，即我们第一次遇见某人时所迅速形成的归因式简略印象，通常都是错误的(De Paulo, Kenny, Hoover, Webb, & Oliver, 1987; Funder & Colvin, 1988)，不过对他们有逐渐了解之后，我们就能够形成更准确的印象了(Wegener & Petty, 1995)。

由于我们在形成社会判断时使用了心理捷径，所以我们的印象有时是错误的。罪魁祸首就是我们所熟悉的朋友——基本归因错误。人们随时准备将他人的行为归结为他们的性格而不是情境，这是导致我们印象出错的第一个原因。

这并不意味着人们所做出的性格归因总是错误的。即使人们会低估情境的力量，但他们的印象依然可能是正确的。毕竟，我们的人格引导我们搜寻或避免某些情境(Gilbert & Malone, 1995; Snyder & Ickes, 1985)。例如，假设你正在对一个新认识的人形成印象，她名叫安德烈娅，是你在一次聚会上认识的。假设安德烈娅性格开朗外向，她会选择去许多派对。在这种情况下，情境对她的行为并没有多大影响，而是她的性格在影响她的情境。你判断安德烈娅开朗外向的表现是情境(这些聚会)还是她的性格所导致的并不重要，因为两者都是正确的——她开朗外向的本性把她引向那些鼓励她表现得外向的情境。无论如何，情境可能是强有力并且有时会压倒人格，因此，当我们没有把情境纳入考虑范围时，我们的印象可能就是不正确的，这是可能导致印象出错的第二个原因。

有可能导致我们印象出错的第三个原因是我們使用了图式。我们已经看到，人们运用内隐人格理论来填补他们对其他人了解的空白。因此我们的印象的准确性顶多与我们的理论的准确性相当。尽

管我们的许多理论都可能是正确的，但是它们也可能导致我们误入歧途——而且常常是大大偏离正道，就像在刻板印象中的情况一样。

为了提高我们的归因和印象的准确性，请牢记一致性偏见、基本归因错误、当事人和旁观者差异以及防卫归因都是实际存在的，并努力与这些偏见作斗争。不过，即使这些偏见会产生影响，我们对其他人的知觉也是相当准确的。大多数时候，我们都做得很好（Funder, 1995；Kenny, Albright,

Malloy, & Kashy, 1994）。我们很擅长构建交流的非言语形式；事实上，多数人做得都比我们能认识到的要好（Ambaby, Bernieri, & Richeson, 2000；Archer & Akert, 1980；Lostanzo & Archer, 1989）。当我们对他人了解得更充分时，我们对他们的知觉会更加准确；并且我们大多数真正重要的社会交往都涉及到我们熟识的人，这是个好消息。简言之，我们既能对人们做出极其准确的评价和判断，又会犯可怕的归因错误。

## 摘要

### 非言语行为

社会知觉是对人们如何对他人形成印象和做出推论的研究，人们时时刻刻都在对他人形成印象，因为这样做会帮助人们理解和预测他人的社会行为。

人们使用的信息来源之一是其他人的非言语行为。非言语交流被用来编码或表达情绪、态度，交流人格特点，并协助和规范语言表达。许多研究都表明人们能够准确地构建微妙的非言语线索。例如，全世界的人都能准确知觉六种主要的面部情绪表达。有时表情是一种情绪混合，即面部的一部分表达一种情绪，而其他部分表达另一种情绪。因文化所规定的表达规则不同，面部表情也会有所不同。这些规则说明了流露出哪种情绪是合适的。标志，即具有特定含义的非言语姿势，也是由文化所规定的。女性总体上在用非言语形式理解和表达情绪方面做得更好。但是有一个例外，即在观察非言语行为时，女性侦察欺骗的准确性就下降了。根据性别差异的社会角色理论，这可能是因为在许多社会中，女性要学习不同的技能，其中一种就是在社会交往中保持礼貌，并忽略某人可能撒谎的事实。

### 内隐人格理论：填补空白

如果仅从一个人的非言语行为出发，我们很难

判断个人的感受或者他或她是什么样的人。因此我们会超越人们的行为所透露的信息，对他们的感受、特点和动机做出推论。我们这样做的方法之一就是依靠内隐人格理论来填补空白。这种理论是由我们对何种人格特点会组合在一起的一般观念构成。文化在我们的内隐人格理论的信息中扮演着重要作用。

### 因果归因：回答“为什么”的问题

根据归因理论，我们努力对人们的所作所为做出判断是为了发现隐藏在其行为背后的感受和特点。共变模式的重点是在不同时间、地点、人物和不同行为目标的条件下对行为进行观察，并且研究知觉者是如何在内部和外部归因之间进行选择的。我们可以通过使用一致性、独特性和一贯性信息来做出这样的选择。

在进行归因时，人们也会使用多种心理捷径，包括图式和理论的使用。一个常用的捷径就是一致性偏见，即相信行为与性格相一致的趋势。这种偏见会导致基本归因错误，即高估人们行为对内部和性格因素的依赖程度的趋势。这个错误的原因之一就是一个人的行为具有比周围情境更大的知觉显著性。归因的两阶段过程显示，对于另一个人行为最初的自动归因很可能是性格式的，但这可以通过第二阶段有意识的、努力的思考来进行纠正，即想到

可能的情境解释。当事人和旁观者差异是基本归因错误的一个条件：我们在解释他人的行为时，比解释自己的行为更容易犯这个错误。当事人和旁观者效应是因为知觉显著性和信息便利性对当事人和旁观者的效果不同而产生的。

### 文化与归因

最后，文化在归因的形成中扮演着重要的角色。集体主义和个人主义文化中的人们都显示出一致性偏见。然而，集体主义文化的成员更能够认识到行为的情境解释，所以只要情境变量是显著的，他们就会比个人主义文化的成员犯更少的基本归因错误。西方国家的人们凭直觉理解基本归因错误的发生，因此落入探照灯效应的陷阱，过高地估计了他们对于别人的显著性。

### 自利归因

人们的归因也会受到他们个人需求的影响。自

利归因是指人们对他们的成功进行内部归因，而对他们的失败进行外部归因。这可能是仅存在于个人主义文化中的归因风格。防卫归因帮助人们避免对死亡的感受。有一种防卫归因就是对未来不切实际的乐观，即我们认为好事更倾向于发生在自己身上，而坏事更倾向于发生在别人身上；另一种类型的防卫归因是公正世界的信念，即我们认为坏事在坏人身上发生而好事在好人身上发生。

### 我们进行归因和形成印象的准确性有多高

毫无疑问，我们对人们的了解越多，我们对他们性格和动机的描述会越准确。然而即使在对我们熟识的人进行判断时，我们使用的捷径有时也会导致错误的印象。例如，我们倾向于对其他人进行不必要的性格归因。

## 思 考 题

1.思考内隐人格理论的“阴暗面”。有些时候，当我们遇到某些人，他们自身的某些方面会令我们产生刻板印象。这样的刻板印象有内隐人格的成分吗？也就是说，我们会相信仅仅因为一个人是某种特定群体的成员，就可以用特定的人格特征去形容他或她吗？为什么会这样呢？

2.想想你对某个人的第一印象。比如当你遇到你的大学室友，或当你外出赶赴第一次约会（尤其是与素未谋面的人的第一次约会）时的情形。你将

会在多大程度上依赖于性格归因以形成对那人的初步了解呢？到底你是准确的还是一致性偏见在起作用呢？

3.当我们感到受到威胁时，我们常常会求助于公正世界的信念这一防卫归因（坏事都会发生在其他人身上，因为他们犯了我们不会犯的错误）。这样的防卫归因可以应用到2001年“9·11”数千人丧生的悲剧中吗？对人们关于未来恐怖袭击以及自己受害的可能性的担忧，又有怎样的影响呢？



# 第5章

# 自我认识

## 我们如何理解自己

# 自我认识 我们如何理解自己



## 自我的本质

自我的功能

自我定义的文化差异

自我定义的性别差异

## 通过内省来认识自己

关注自我：自我觉知理论

判断我们的感受方式：告诉更多

# 我们所不知道的

通过观察我们的行为来认识自己

## 内在动机与外在动机

**相关链接 父母应该如何赞扬孩子？**

## 理解我们的情绪：情绪的二因素理论

找出错误的原因：对唤起的错误归因

## 构建社会世界：情绪的认知评价理论

#### 通过他人认识自己

#### 通过与他人比较认识自己

通过他人的眼睛看自己

印象管理：世界是个大舞台

文化、印象管理和自我提升

思考題

在《老友记》(Friends) 这部电视剧中，有一集是罗斯面对一个两难境地。他追求了雷切尔多年，而雷切尔终于对他产生了爱意，并彼此献出了初吻。问题是罗斯现在正与茱莉叶约会，而他也非常喜欢茱莉叶。该怎么办呢？在他两个朋友坎得勒和乔伊的怂恿下，罗斯列出了他对两个女人的喜爱和不喜欢的地方，并努力搞清楚他的想法。

罗斯把这种“加减法”运用得很好。两个世纪之前，本杰明·富兰克林(Benjamin Franklin) 就给出了关于怎样做决定的建议：

我的方法是在一张纸的中间划一条线，将这张纸分成两半，在其中一半写上“赞成”，在另一半纸上写上“反对”。然后……我写下关于不同动机的意见……当每一项都经过了独立的、比较性的思考，并且所有内容都呈现在我面前时，我认为我能做出更好的决定，而不大会做出一时冲动的行为(引自Goodman, 1945, p.746)。

然而，并不是每个人都相信这种列出赞同或反

对的观点的方法，考虑一下秘鲁作家马利欧·瓦冈斯·罗萨(Mario Vargas Llosa) 对柏林电影节上做影评的反应：

观看每一部影片时，我都带着一沓儿新的卡片，我将尽职尽责地在上面写上我对它们的印象。当然，结果是这些电影都不那么有趣，并成为一件头痛的事；观赏影片让人迷惑，我在黑暗中觉得度日如年，并且这对我的审美情绪来说，简直是一种折磨。我对评价每部电影各个层面感到很担忧，以至于我的整个价值体系乱成一团；于是，我很快认识到我已经不能轻易地分辨出喜欢什么、不喜欢什么及其原因(Vargas Llosa, 1986, p.23)。

在面临艰难选择的时候，如何才能以最佳方式解释个人感受呢？最佳方案是像富兰克林所推荐的那样列出赞成和反对意见呢，还是像瓦冈斯·罗萨指出的那样跟随个人的切身感受？从更广泛的层次上来说，自我的本质是什么？人们如何发现它？这些都是我们本章要讨论的问题。

※ ※ ※

## 自我的本质

你是谁？你如何成为自己所称的“我自己”？美国心理学的创始人威廉·詹姆士(William James, 1842—1910) 曾描述过我们对自我知觉的二元性(duality)：第一，自我是由对自己的看法与信念所组成的，或詹姆士(1890) 所称的“已知”的(know), 或更简单的“宾我”(me)；第二，自我也是个活跃的信息处理器，叫做“知悉者”(knower), 或“主我”(I)。用现代词汇来说，我们称自己的已知面为自我概念，也就是自我的内容(我们对于“自己是谁”这个问题的了解)，并称自

**自我概念(self-concept)**：自我的内容，换言之，就是我们对于“自己是谁”这个问题的了解。

**自我觉知(self-awareness)**：以自我为思考对象的行为。

我的知悉者这一方面为自我觉知，也就是以自我为思考对象的行为。自我的这两个层面结合起来，就建立了一种连贯的认同感：自我是一本书，同时也是这本书的读者；这本书充满着长期累积下来的引



研究者观察了其他物种是否能认识到镜中的形象是它们自己而不是属于同一物种的其他动物，以此来研究它们是否也有自我概念。同样的过程被用到人类身上，发现人类在两岁左右发展出自概念。

人入胜的内容，而这本书的读者则是一位在任何时候都能自由读取章节、任意增添章节的人。在本章中，我们将探讨自我的这两个层面——自我概念的本质，以及如何通过自我觉知来了解自己。

从这一问题入手是一个不错的开端：我们是不是惟一有自我意识的物种？许多有趣的研究（Gallup, 1977, 1997; Gallup & Suarez, 1986）指出，我们并不是惟一有自我意识的生物。研究者将一面镜子放入动物的笼子里，直到它熟悉这面镜子为止。然后他们给动物做了短暂的麻醉，并在它们的眉毛或耳朵上涂上红颜料。在苏醒之后，动物们在镜子前会发生什么事情呢？研究发现，黑猩猩（chimpanzee）和其他猩猩（orangutan）在看到镜子之后，会立刻摸它们头上被涂上红色颜料的部位。海豚也显示出它们在镜上看到自己的迹象。（使用无毒记号）在它们身体上打上点时，海豚径直游向镜子，卷曲身体来观察它们身体上的圆点（Reiss & Marino, 2001）。这些研究指出，黑猩猩和其他猩猩、海豚也有可能有一种初步的自我意识。他们知道在镜中的影像是自己而不是其他动物，并且也知道自己和以前看起来不一样（de Veer, Gallup, Theall, van den Bos, & Povinelli, 2003; Gallup, 1997; Povinelli, 1994; Mitchell, 2003）。

研究者想要知道人类是何时发展出自我意识的。他们将这个红色颜料的测试加以变化，然后运用到蹒跚学步的儿童身上，结果发现，人类的自我认识在两岁左右就开始发展了（Asendorf, Warkentin, & Baudonnier, 1996; Lewis, 1997; Povinelli, Landau, & Perilloux, 1996）。随着年龄的增长，初步的自我意识也会变得越来越复杂。通过向不同年龄的人们提出同一个简单的问题“我是谁”，心理学家研究了人类的自我概念从孩童到成年是如何演变的。通常儿童的自我概念是一些具体的、具有清楚界限的以及易于观察的特征，如年龄、性别、居住环境及嗜好等。一个九岁儿童是这样回答这个问题的：“我有棕色眼睛、棕色的头发及棕色的眉毛……我是一个男孩。我有位叔叔两米多高”（Montemayor & Eisen, 1997, p.317）。

当我们成熟起来时，我们便不那么强调生理特

征，而是更强调心理状态（我们的想法与感受）及关心其他人如何评价自己（Hart & Damon, 1986; Livesley & Bramley, 1973; Montemayor & Eisen, 1977）。现在让我们来看看这名12年级的高中生对“我是谁”这一问题的回答：

我是人。我是个易怒的人。我是个优柔寡断的人。我是个胸怀大志的人。我是个非常好奇的人。我不是个单独个体。我是个孤独的人。我是个美国人（上帝保佑我）。我是个民主党人。我是个自由的人。我是个激进主义分子。我是个保守的人。我是个思想半开放的人。我是无神论者。我不太容易被归为任何一类人（也就是说，我不想被归类）（Montemayor & Eisen, 1997, p.318）。

很明显，这个年轻人已经不再局限于对她的兴趣以及外貌特征的描述。

### 自我的功能

成年人为什么会有这样一个多面而复杂的自我定义呢？研究者发现，自我具有两项功能，即组织功能和管理功能（Baumeister, 1998; Graziano, Jensen-Campbell, & Finch, 1997; Leary & Tangney, 2003）。

**自我的组织功能** 就像我们在第3章中看到的那样，图式帮助我们组织对社会世界的了解；图式也会影响我们所注意到的、所思考的以及所识记的信息。同样，我们也会使用自我图式，即一种帮助我们去组织对自己进行了解的心理结构（Dunning & Hayes, 1996; Kihlstrom & Klein, 1994; Markus, 1997; Pincus & Morley, 2001; Von Hippel, Hawkins, & Schooler, 2001）。

假设有一天，莎拉和凯特琳在一起打排球并观看电视上播放的一部老电影。他们如何组织、识记和思考这些经历？这取决于他们的自我图式。假设莎拉会做各种运动，体育运动对她来说是一个重要的自我图式。她对排球的思考很可能多于她对电影

**自我图式 (self-schemas)**：帮助人们去组织对自己进行了解的心理结构。它会影响人们所注意到的、所思考的和所识记的关于他们自身的信息。

的思考。凯特琳的情况恰恰相反，她多次参演戏剧并且热爱表演。由于表演更可能是凯特琳的一种自我图式，她对电影的思考和识记将多于排球。在人们看待他人时，自我图式也会充当放大镜的角色。假设莎拉和凯特琳遇见了山姆，他是一个运动天才，又是一名出色的演员。莎拉更可能注意和识记他的运动才能，而凯特琳则更可能注意和识记他的表演天赋（Showers & Zeigler-Hill, 2003）。

拥有一套丰富的自我图式的结果就是你可能会对自己的朋友进行测试。用20个形容词来描述他们，比如“温暖的”、“精力充沛的”、“安静的”以及“柔顺的”。要求一组朋友思考这些形容词在多大程度上能用来描述他们自己；要求另一组朋友思考这些形容词的含义或者它们在多大程度上能用来描述其他人。你肯定会发现自我参照效应，即人们对于他们自身相关的信息识记效果更好的倾向（Markus, 1977；Kihlstrom, Beer, & Klein, 2003；Symons & Johnson, 1977）。用我们的自我图式对信息加以整合，能够帮助我们更好地组织这些信息并将它们与其他有关自己的信息联系起来，这样，我们今后将更可能记住它们。

**自我规范：管理功能** 自我也有管理的作用，它就像一个公司的首席执行官那样，规范着人们的行为、选择以及将来的打算（Baumeister & Vohs, 2003；Carver & Scheier, 1998；Higgins, 1989）。例如，我们能够想像从未发生过的事情并且进行长期规划。我们可能是惟一的物种，能够打算和规划并且对我们的行为进行控制。当然以最佳方式对我们的行为和选择进行规范，说起来容易做起来难，正如那些想要减肥或戒烟的人。那么，一个有趣的问题就是如何进行自我规范。当我们面临艰难选择的时候（我应该去参加聚会还是为期中考试作准备？），是什么决定了我们在多大程度上成功地施加自我控制？

我们将在第14章“社会心理学与健康”里结合与健康有关的行为（比如尝试戒烟）来讨论这些问题。现在，考虑一下一种有趣的自我控制的方法，叫作“自我规范资源模式”。根据这种模式，自我控制是一种有限的资源，就好比肌肉在频繁使用之后会

变得很疲劳但不久又会恢复力量（Baumeister & Hetherington, 1996；Baumeister, Muraven, & Tice, 2000；Vohs & Hetherington, 2000）。其观点是，人们能够投入到自我控制中的能量有限，在一项任务上花费能量就会对花在另一项任务上的能量产生限制，就像跑了8公里之后再打一场篮球会变得很困难。

为了检验这一观点，研究者要求被试在一项任务中施加自我控制，以便观察这是否会降低他们在接下来完全无关的任务中施加控制的能力。例如，在一个研究中，那些在第一项任务中收到压抑一个念头（不要去想一头白熊）的指示的人与那些在第一项任务中没有压抑其想法的人相比，他们在第二项控制其情绪的任务中（观看一部喜剧时，尽量不要发笑）做得更差（Muraven, Tice, & Baumeister, 1998）。尽管两项任务大不相同，但研究者指出，第一项任务占用了人们用来控制其行为和情感的资源，这使得随后的自我控制行为变得困难重重。这些发现有助于解释为什么在压力条件下我们常常会失去自我控制。例如，在经历生活中的挫折时，以前曾有过吸烟史的人更可能重拾旧习。应对压力消耗了“自我资源”，因此花在其他地方的资源就减少了。与之相类似，夜间进行自我控制的努力更容易失败，因为到了晚上，自我资源已经在白天做选择和抵挡诱惑耗尽了；晚上节食者更有可能大开“吃”戒，而易饿症患者也更可能在夜间进食（Baumeister et al., 2000）。如果人们得到了很好的休息，那么他们就能进行最佳的自我控制，如睡了一个好觉在清晨醒来之后。

### 自我定义的文化差异

1993年6月，小和田雅子，一名29岁的日本女性，嫁给了日本的德仁皇太子。小和田雅子是外务省的一位杰出的职业外交官，曾就读于哈佛及牛津大学。她会说五国语言，外交事业如日中天。她嫁入皇室的举动，让许多观察家大跌眼镜，因为这意

**自我参照效应 (self-reference effect)**：人们对于有关他们自身的信息识记效果更好的倾向。



当在哈佛接受过教育的小和田雅子放弃自己在外交上的大好前途而嫁给日本德仁皇太子，并且接受她应该扮演的传统角色时，许多西方女性都对她的决定提出了质疑。对许多人来说，问题的关键在于强调相互依存和自我独立之间存在文化差异。

你的回答，多少会反映出你的自我概念的本质以及你自小成长其中的文化。在许多西方的文化中，人们拥有独立的自我观，这是一种以自己内在的想法、感受和行动来定义自我的方式，而不是以别人的想法、感受和行动来定义自我 (Cross & Core, 2003; Markus & Kitayama, 1991, 2001; Nisbett, 2003; Triandis, 1995)。西方人所学会的是不牵涉其他人来定义自我，并重视独立与独特性。因此，雅子决定嫁给皇太子，让许多西方观察家感到不解。他们认为她是被一个落后的、有性别歧视的社会用婚姻法限制住了，并认为这个社会相当不重视她能够成为一个拥有独立生活的个体的价值。

相反，许多亚洲文化及其他非西方文化则拥有相互依存的自我观——以自己和他人的关系来定义自我，并认识到自己的行为经常会受到别人想法、感受及行动的左右。在这种文化中，连结性和相互依存性会受到赞扬，独立和独特性则不被认同。例如，当研究者让被试完成一个以“我是……”为开头的句子时，来自亚洲文化的被试比来自西方文化的被试

意味着她必须放弃她的事业。的确，她放弃了独立的生活，选择嫁入皇家，辅佐太子，并花费许多时间参加严格的皇室庆典。尽管有人希望她能够将现代化带入王室，但是，“到现在为止，王妃对王室所做的改变还不及王室对她的改变大”(《天生的日本王妃》，2001)。

对于雅子嫁入皇室的决定，你的看法如何？

更有可能提及社会团体，如他的家庭或宗教团体 (Bochner,

会叫的轮子才能够得到油的润滑。  
——美国谚语

1994; Triandis, 1989)。对许多日本人以及其他亚洲人来说，雅子决定放弃事业的举动一点也不令人惊讶，他们会认为这是一个好的、自然而然的决定，因为这是她和他人结合以及对他人负责的自然结果(如为家庭和皇室)。由此可见，一个文化视为正面的、正常的行为，在另一个文化中却可能受到极为不同的对待。

特德·辛格利斯 (Ted Singelis, 1994) 设计了一份问卷，用来测量一个人对自己的相互依存性或独立性程度的看法。下面的“试一试”练习给出了一些选自这一量表的样本问题。辛格利斯将这份问卷发给夏威夷大学的学生作答，结果发现，亚裔美国人在相互依存性的项目上的同意度较高，白种美国人则是在独立性项目上的同意度较高。

我们并不是在暗示，西方文化里的每个成员都拥有独立的自我观，亚洲文化中的每个成员则都拥有相互依存的自我观。在同一个文化中，自我概念的差异是存在的，而这些差异也很可能随着文化接触的增多而增加。例如，一个值得注意的有趣的现象是，小和田雅子嫁给皇太子的决定，并不受某些日本年轻女性的认可，她们认为，此举并非相互依存性的正面象征，而是对日本女权运动的一种背叛 (Sanger, 1993)。

尽管如此，东西方对自我概念的差异是真实存在的，并且会在文化交流的时候产生有趣的结果。的确，自我概念的差异是如此的根本，以至于拥有独立自我观念的人，很难去了解拥有相互依存自我

**独立的自我观 (independent view of the self)**：以自己内在的想法、感受和行动来定义自我，而不是以别人的想法、感受和行动来定义自我的方式。

**相互依存的自我观 (interdependent view of the self)**：以自己和他人的关系来定义自我，并认识到自己的行为经常会受到别人的想法、感受及行动的左右。

## 试一试

### 独立与相互依赖性量表

使用说明：标识出你对这些陈述的同意或反对的程度。

	强烈 反对	强烈 赞成
	1 2 3 4 5 6 7	1 2 3 4 5 6 7
1. 我的快乐取决于周围其他人的快乐。		
2. 我会为了团体的利益而牺牲个人的利益。		
3. 对我来说，尊重团体的决定很重要。		
4. 要是我的兄弟姐妹失败了，我会觉得自己也要负责。		
5. 即使我很不赞同团体成员的决定，我还是会避免和他们起争执。		
6. 对于因为受到称赞或奖励而受人注目，我可以坦然地面对。		
7. 能够自己照料自己，对我来说是第一要务。		
8. 我偏好以直接、坦白的态度面对自己刚认识的人。		
9. 我喜欢当个独特的、在很多地方都与众不同的人。		
10. 独立于其他人之外而存在的自我认同，对我来说非常重要。		

注：上述问题取自辛格利斯 (Singelis, 1994) 设计的一个量表，该量表的目的在于测量一个人对自己的相互依存性和独立性的评价。实际的量表共包含 12 个测量相互依存性和 12 个测量独立性的问题项目。这里我们对两类问题项目分别列出五个题：前五题测量相互依存性，后五题则测量独立性。至于得分说明，见第 137 页。（摘自 Singelis, 1994）

的人是什么样子的；反之亦然。西方人很难赞同亚洲人的相互依存感；同样，许多日本人也很难理解美国人可以脱离他们所属的社会团体来了解“我是谁”这个问题。一位心理学家讲，有一次他在为一群日本学生做了有关西方自我概念的讲座之后，学生们长叹了一口气，并在下课时说：“这是真的吗？”(Kitayama & Markus, 1994, p.18) 借用莎士比亚的话来说，在西方的社会中，自我是一切的准绳。这样的自我概念，无论你认为是多么理所当然，别忘了，它是由社会建构的，因此存在文化差异。

### 自我定义的性别差异

有一种刻板印象认为，当女性聚在一起的时候，她们谈论的是人际问题和人际关系，而当男性聚在一起的时候，他们无所不谈，除了他们的感受（通常都是体育）。这种说法的正确性有多高？尽管“不露声色的男人”这种刻板印象很明显是一种夸

张，但是它的确有正确的成分，并且反映了女性和男性在自我概念上的不同 (Baumeister & Sommer, 1997; Cross, Bacon, & Morris, 2000; Cross & Madson, 1997; Gabriel & Gardner, 1999)。

女性对关系的相互依存性更高，这意味着她们更加关注其亲密关系，比如她们对丈夫或孩子的看法。男性对团体的相互依存性更高，这意味着他们关心自己在较大的团体中的成员身份，比如他们是美国人或属于某个兄弟会这类事实 (Brewer & Gardner, 1996; Gabriel & Gardner, 1999)。从儿童早期开始，美国女孩儿就更有可能发展出亲密关系。与他人进行合作，并且把注意力集中在社会关系上；然而男孩则更有可能去关注他们的团体成员身份 (Cross & Madson, 1997)。成年之后这些差异也继续存在着，比如女性更关注一个规模较小的亲密团体中的亲密性和合作性，并且实际上也比男性更有可能讨论个人话题以及流露个人情绪 (Caldwell & Peplau, 1982; Davidson & Duberman, 1982)。

男性更关注像运动队这样的社会团体，例如，如果要求女性和男性描述他们生活中的正面或负面情绪事件，女性倾向于提到个人关系，比如与某人订婚或家人的去世（Gabriel & Gardner, 1999）；男性则会谈论涉及较大团体的事件，比如他们加入兄弟会或体育运动队的时间或他们支持的球队输了一场重要的比赛（见图 5.1）。为了看看你的自我概念在多大程度上是依赖于对关系的相互依存性这种感觉的，请回答下面“试一试”练习中所提出的问题。

在考虑这样的性别差异时，我们必须十分谨慎：男性和女性在心理上的差异要远远少于他们的相同之处（Deaux & LaFrance, 1998）。不管怎样，在美国，女性和男性对自己进行定义的方式的确存在差异，女性比男性对关系的相关依存感更高。总而言之，自我概念具有基本的适应性功能，这对所有文化来说都是相同的。但是文化和性别也会塑造自我概念的内容。然而，首先我们如何得知

## 试一试

### 对关系性相互依存的测量

使用说明：标识出你对这些陈述同意或反对的程度。

- 我的亲密关系对我是什么样的人是一个重要反映。
- 当我感觉与某人关系密切时，我常常感到这个人是“我是谁”的重要组成部分。
- 如果和我关系很亲密的人取得了重大成就，我常常感到非常自豪。
- 要理解“我是谁”的重要一部分，可以通过理解我的亲密朋友是什么样的人来达到。
- 当我思考自己的时候，我常常会想到我的亲密朋友及其家人。
- 如果一个人伤害了和我关系亲近的人，我自己也会觉得受伤害。
- 从总体上来说，我的亲密关系是自我形象的重要组成部分。
- 总而言之，我的亲密关系与我对自己的看法关系不大。
- 我的亲密关系对于我对自己是什么样的人的看法不重要。
- 我的自豪感来自了解什么样的人被我视为亲密朋友。
- 当我与某人建立了亲密的友谊时，我通常会对那个人产生强烈的认同感。

至于得分说明，见第 137 页。（摘自 Cross, Bacon, & Morris, 2000）

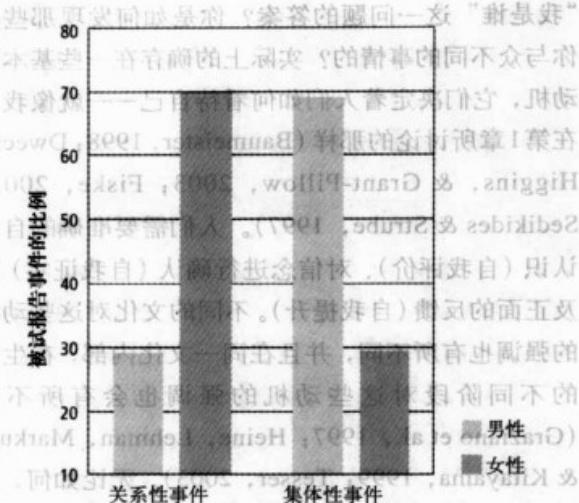


图 5.1 相互依存类型中的性别差异

要求男性和女性大学生描述他们生活中的重要情绪事件。女性更多地报告了关系性事件，即与亲密个人关系有关的事件。男性更多地报告集体性事件，即与他们在较大团体中的成员身份有关的事件。（摘自 Gabriel & Gardner, 1999, p. 648）

“我是谁”这一问题的答案？你是如何发现那些使你与众不同的事情的？实际上的确存在一些基本的动机，它们决定着人们如何看待自己——就像我们在第1章所讨论的那样 (Baumeister, 1998; Dweck, Higgins, & Grant-Pillow, 2003; Fiske, 2003; Sedikides & Strube, 1997)。人们需要准确的自我认识（自我评价）、对信念进行确认（自我证实）以及正面的反馈（自我提升）。不同的文化对这些动机的强调也有所不同，并且在同一文化内部，在生命的不同阶段对这些动机的强调也会有所不同 (Graziano et al., 1997; Heine, Lehman, Markus, & Kitayama, 1999; Tesser, 2003)。无论如何，大多数心理学家都同意，这些动机对所有人来说都是基本的、共同的。在这一章的余下部分，我们将要讨论自我评价，即人们尝试获得对自己的正确认识的方式。我们将在第6章中讨论其他的自我动机。

## 通过内省来认识自己

当我们告诉你，我们将描述你用以构筑自我概念的信息来源时，你可能会认为：“多悲哀啊！我并不需要社会心理学教科书来告诉我这些东西，它一点也不令人惊奇，我只要想想自己就知道啦，没什么大不了的！”换句话说，你依赖的是内省，你向内心深处探索，并检视跟想法、感受及动机有关的内在信息。

事实上，当你进行内省时，你一定会发现某些答案。但是，有两件趣事跟内省有关：(1) 人们并不如你想像的那么经常依赖这些信息来源——事实上，人是很少花时间去思考自己的；(2) 即使人们进行内省，他们的感受或行为的原因也可能会隐藏

**内省 (introspection)**：往内心深处探索，并检视自己的想法、感受及动机的历程。

**自我觉知理论 (self-awareness theory)**：该理论主张，当我们将注意力集中在自己身上时，我们会根据自己的标准与价值观来评价和比较自己的行为。

得让意识察觉不到。简言之，自我无法仅靠自我省察来了解；假如自我省察是认识自己的惟一知识来源，那我们的麻烦可就大了。

### 关注自我：自我觉知理论

人们是否常常想到自己？为了寻找答案，研究者请 107 名雇员戴一个星期的呼叫器，这些雇员分别工作于 5 个不同的公司，年龄在 19~63 岁。每人每天随时都可能被呼叫，从早上 7:30 到晚上 10:30，一天会被呼叫 7~9 次 (Csikszentmihalyi & Figuski, 1982)。

内省是困难而且可能  
会出错的……其困难之处  
在于，它跟其他各种类型的  
观察一样困难。

——William James, 1890

每次被呼叫时，被试必须回答一系列与他们当时的活动、想法和心情有关的问题。这些回答经过内容分析之后被归类，其中也包括对自己的看法（如，“一天下来我有多懒啊”、“它让我伤心了”、“我怎么变得这么胖”）。从图 5.2 中可看出人们想到自己的次数少得让人惊讶。在所有被记录下来的想法中，仅有 8% 是有关自己的；这些被试想得更多的是工作、杂务与时间。事实上，“没有想什么”的反应比想到自己的反应还多。因此，虽然我们有时会进行内省，但它不是经常性的认知活动。关于日常生活的世俗想法、对他人的想法以及与他人的谈话内容占据了我们日常想法的绝大部分（见图 5.2）。

当我们想到自己时，将会发生什么事？当我们把意识集中在自己身上，而不是去关心周围的世界时，其结果将会如何？就如同我们刚才看到的那样，人们不常将注意力集中在自己身上。然而，有些时候在环境中遇到的事件能激发人们的自我觉知，如知道别人正在注视着自己、听录音带里自己的声音、看录像带中的自己或是注视着镜中的自己。假如你正在观赏一位朋友用她新录像机为你录制的家庭录像带，而你正好是拍摄的焦点时，你将处于自我觉知的状态，即成为自己注意力的焦点。

根据自我觉知理论，当集中注意力于自己时，我们会根据内在的标准与价值观来对自己现在的行为进行评价和比较 (Carver, 2003; Duval & Silvia,

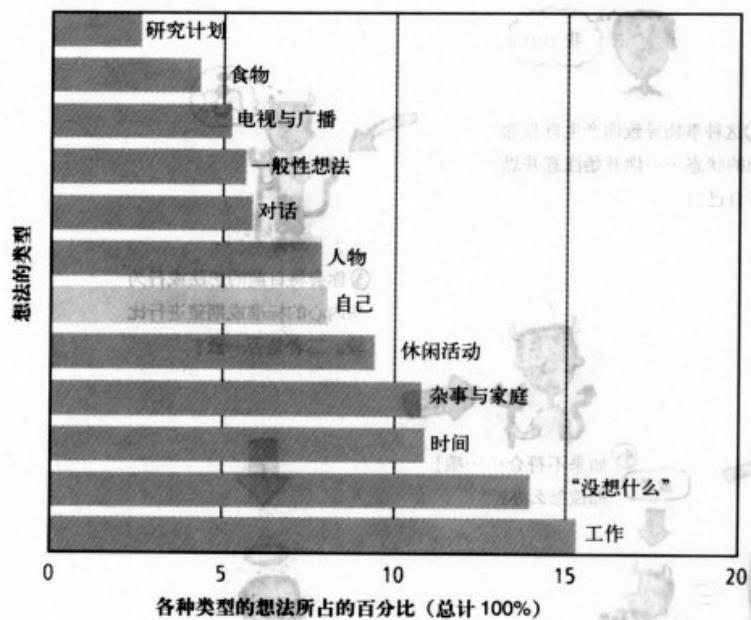


图 5.2 “你在想什么”

被试连续在一个星期里，每天间隔不等地被研究人员呼叫。在被呼叫时，人们描述自己当时在想些什么。关于自己的想法出人意料地少。（摘自 Csikszentmihalyi & Figurski, 1982）

2002; 1972)。简言之，当我们处于自我觉知状态时，我们会成为客观地评价自己的观察者。我们的言行举止是否如我们认为的那么正当？假设你想像对朋友坦诚是很重要的，有一天跟朋友聊天时，你说谎了。就在交谈的中途，你发现你的朋友正注视着你，你认为你的感觉如何？

通过你朋友的眼睛来观察自己，会让你意识到自己的行为与内在标准或期望之间的差异。假如能够改变自己行为去符合你的内在标准（例如，对朋友说一些非常善意的话，或承认自己说谎并请求原谅），你将会这么做。假若你觉得无法改变自己的行为，那么处于自我觉知状态的你将会很难受，因为你将面临关于自己不愉快的反馈的冲击（Duval & Sirria, 2002; Fejfar & Hoyle, 2000;

可是，当我望向镜中，我不禁大声尖叫，我的心直打哆嗦；因为，我看到的不是自己，而是魔鬼那张嘲弄的、冷笑的脸。

Friedrich Nietzsche,  
Thus Spake Zarathustra

Mor & Winquist, 2002)。在这种状况下，你将会尽快地结束自我觉知（如避开你朋友注视的目光或离开这间房子）。或者，当你回到家后，你发现自己粘在电视前，因为看电视对人们来说是一种转移注意力和避免想到自己缺点的好办法（Moskalenko & Heine, 2002）。图 5.3 描述了自我觉知是如何使我们察觉到自己内在的标准，并引导我们表现出后续行为的过程。

有时候人们甚至会进一步逃避自我。这类反向行为诸如酗酒、嗜吃和受虐待等都有一个共同点：都能够有效地转移对内在自我的注意力（Baumeister, 1991）。例如，喝醉酒就是避免产生对自己产生负面想法的一种方式（至少可以暂时避免）。看到人们无视风险，长期地沉溺在这些危险的行为里，我们便可以推想，将注意力放在自己的身上是多么令人厌恶的一件事（Hull, 1981; Hull & Young, 1983; Hull, Young, & Jouriles, 1986）。

不过，并非所有逃避自我的方法都这么危险。许多宗教和灵异活动，也是避免自我关注的有效方法（Baumeister, 1991）。另外，自我关注不见得总是令人嫌恶。如果你刚刚达成了一个生活目标或取得了一个难得的成功经验，那么，注意自己可能相当愉快，因为，此

我发誓……产生过度意识是一种病，一种真正的、彻底的病。

——Fyodor Dostoevsky,  
Notes from Underground, 1864

时的自我关注强化了你所取得的正面成绩（Greenberg & Musham, 1981; Silvia & Abele, 2002）。此外，自我关注也可以提醒我们的是非观，从而让我们避免惹上麻烦。例如，有许多研究指出，当人们处于自我觉知的状态时（例如在镜子前面），他们更有可能服从自己的道德标准，如作弊的欲望（Beaman, Klentz, Diener, & Svanum, 1979; Diener & Wallbom, 1976; Gibbons, 1978）。

总而言之，当自我觉知会提醒人们自己的缺点时，自我觉知令人特别反感，在这样的情境下（如

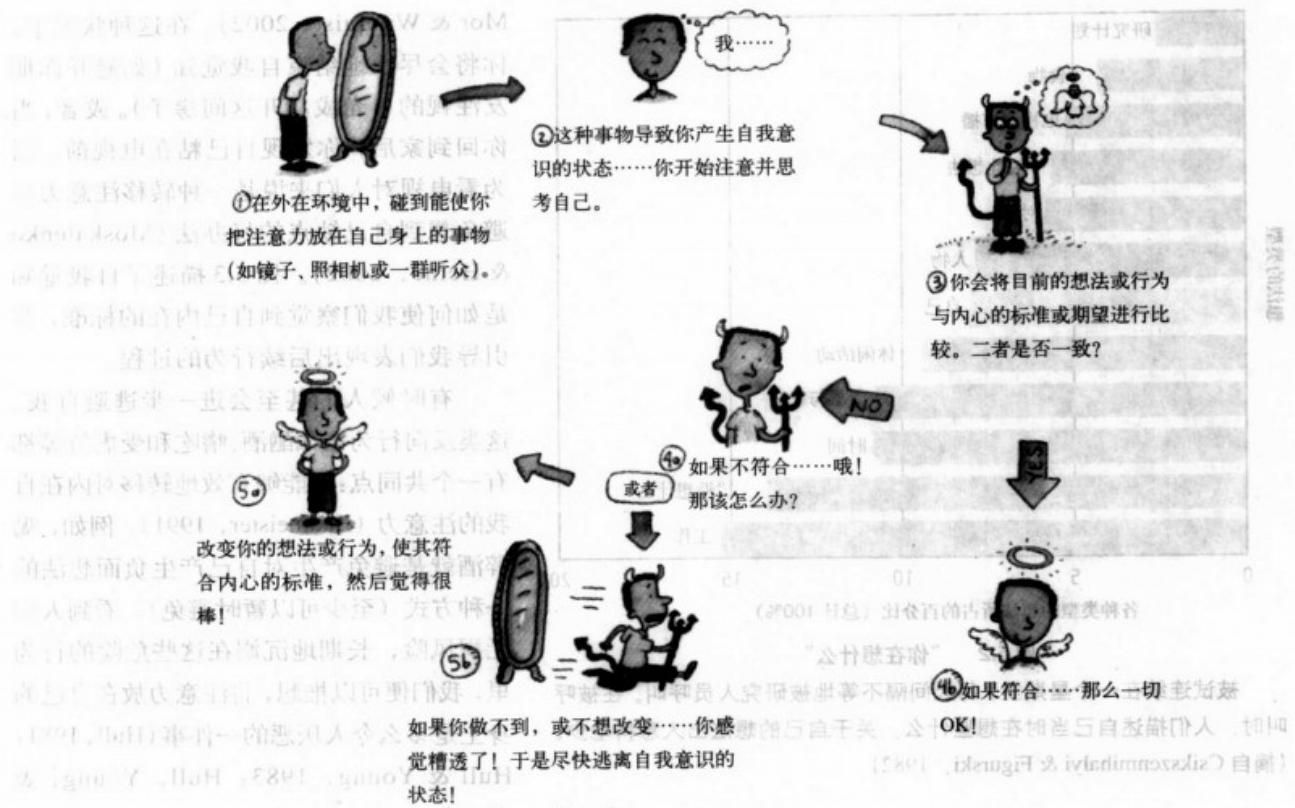


图 5.3 自我觉知理论：注意力集中在自己身上的结果 (摘自 Carver & Schneier, 1981)



想知道自己对别人来说是怎样的吗？不妨做一下“试一试”练习来找出答案。

**判断我们的感受方式：告诉更多我们所不知道的**

即使当人们处于自我觉知状态，并对自己的内心世界进行反省时，也很难了解我们的感受方式。恋爱常使人头晕目眩、欢欣不已及心神不宁。事实上，古希腊人认为恋爱是一种疾病。但是，为何你感受是这样的呢？到底是你的爱人身上的哪一点使你坠入情网？我们知道让自己坠入情网的，是某些跟自己爱人的长相、个性、价值观及背景有关的东西。但是它到底

我常常希望自己能有时间来培养一点谦虚的美德，但是做不到，因为我一直忙于只想到自己。  
—— Dame Edith Sitwell

PDG

## 试一试

### 测量你的内在自我意识

当你独处时，你会在多大程度上关注自己？下面这些问题取自于费尼格斯坦（Fenigstein）、沙尔（Scheier）和巴斯（Buss）1975年设计的量表，其目的是测量内在自我意识（即自我觉知的习惯性倾向）。

使用说明：请尽可能诚实与正确地回答下列问题，回答时以1~5的数字来表示不同的程度：

1 = 极不符合（跟我很不像）

2 = 相当不符合

3 = 既不是不符合也不是很符合

4 = 相当符合

5 = 非常符合（跟我很像）

1. 我总是努力地要了解自己。\_\_\_\_\_
2. 一般来说，我很少意识到自己。\_\_\_\_\_
3. 我常常反省自己。\_\_\_\_\_
4. 我经常成为自己幻想的对象。\_\_\_\_\_
5. 我从来没有好好地省视过自己。\_\_\_\_\_
6. 我通常很注意自己的内在感受。\_\_\_\_\_
7. 我总是不断地检查自己的动机。\_\_\_\_\_
8. 我有时候会觉得自己好像有个分身在监督着自己。\_\_\_\_\_
9. 我很容易察觉到自己心情的变化。\_\_\_\_\_
10. 当我在解决问题时，我会意识到自己心智的运作方式。\_\_\_\_\_

至于得分说明，见第137页（摘自 Fenigstein, Scheier, & Buss, 1975）。

是什么呢？我们怎样才能用语言来表达存在于两性间的特殊化学作用呢？有位朋友曾经说，他爱上个女孩子是因为她会吹萨克斯管。难道这真是惟一的理由吗？人心是以一种神秘难解的方式工作的。

遗憾的是，并非只有爱情难以解释。就像我们在第3章看到的那样，我们的基本心理过程，有许多是发生在意识知觉之外的（Kihlstrom, 1987; Wilson, 2002）。这并不是说，我们的思考是没有线索的——我们会意识到思考过程的最后结果（如我们恋爱了），但是常常察觉不到导致这个结果的认识过程。它就像魔术师将兔子从帽子内变出来一样，你只看到了兔子，但是不知道他是如何进到帽子里的。我们如何处理这种“兔子的问题”？虽然我们常常不知道自己为何有某种感受，但是我们似乎总是能找到对它的解释。让我们感到骄傲的是，我们拥有地球上进化最佳的大脑，并且肯定会使用

这一天赋。可惜的是，这种天赋并没有附带使用手册。内省也许无法告诉我们自己的感受及行为的真正原因，不过我们会想办法说服自己去思考自己所提供的原因。理查德·尼斯比特（Richard Nisbett）和蒂姆·威尔逊（Tim Wilson）称这种现象为“告知更多自己所不知道的”，因为人们对其感受和行为的解释常常超越了他们的理性理解能力（Nisbett & Ross, 1980; Nisbett & Wilson, 1977; Wilson, 2002）。

举个例子，在一个研究中，大学生连续5个星期每天都要记录下自己当天的情绪（Wilson, Laser & Stone, 1982）。他们也要跟踪记录其他可能影响其日常心情的事情，如当天的天气、工作量及昨晚有多少小时的睡眠等。5周结束之后，学生们估计他们的心情在多大程度上与其他变量有关。然而，实际资料分析的结果却显示，在很多情况下，人们

对其心情的预测事件的看法是错误的。例如，大部分的人认为自己的情绪与前一天晚上睡眠的多少有关；但是事实并不是这样，睡眠量与人们的心情之间并没有相关。这些被试在经过内省后，会发现或产生一些似乎合乎逻辑的说法，然而事实上这些都是错误的（Niedenthal & Kitayama, 1994; Wegner, 2002; Wilson, 2002）。

这些被试所依赖的（至少部分依赖）是他们的因果理论。人们有许多关于什么在影响自己感受及行为的理论（如我的心情会受我昨晚睡眠量的影响），且常常使用这些理论来帮助解释自己为什么会有这样的感受（比如，我的心情糟透了；这一定与我昨晚只睡了6个小时有关）。我们从自己成长的文化中学到许多这方面的理论，比如“小别胜新婚”、“每逢星期一人们的情绪就会较差”、“对二次婚姻而言，离过婚的人不是好对象”等想法。就像在第3章中所探讨的，惟一的问题就是我们的图式与理论并不一定正确，因此常会导致对自己行为的原因作错误的判断。

让我们来看一下实际中的因果理论的例子，这个例子来自进行因果理论的研究者。某一天晚上，尼斯比特和威尔逊在密歇根大学的办公室内碰面。他们尝试着想出各种方法来检验以下这个假说：内省往往无法给出我们为什么有这种感受的原因，以及当他们尝试着去揭开自己的感受、判断和行为背后的原因时，他们会依赖因果理论。由于没有产生任何真知灼见，研究者因研究毫无进展而感到很沮丧。之后他们察觉到挫折感的来源之一（或者说他们是这样认为的），是办公室外面清洁工使用吸尘器时所发出的恼人的鸣叫声。由于他们花了一段时间才察觉到，是吸尘器的杂音干扰了他们的会议，他们突然得到某种灵感。这种烦人的背景噪音，也许正是他们所要寻找的例证，即某件事会影响人们的判断，但是人们的因果理论并没有恰当地包括这种可能性，所以当人们解释自己行为时，这些事便

**因果理论 (causal theory)**：关于自己的感受及行为的起因的理论；通常是我们从文化中学来的（如小别胜新婚）。

会被忽略。

把门关上后，尼斯比特和威尔逊（1977）设计了一个方案去检验这个可能性。他们让人们在有噪音的环境中看一部纪录片。影片开始分钟后，一名建筑工人在放映室外启动电锯，电锯时不时地开上几秒钟，直到蒂姆·威尔逊（研究者）走到门外，请求他关上电锯直到影片结束。在影片结束时，被试对影片的喜欢程度评分；然后研究者要求他们指出门外的嘈杂声是否会影响他们的评定。为了了解杂音是否真的有所影响，在控制条件下，被试观看影片时没有令人分心的杂音。其假说是，噪音会降低人们对影片的评分，可是人们将不会察觉到杂音是造成他们降低评分的原因。

即使经过最严格的检验，我们也永远无法完全透视行为背后的原因。

—Immanuel Kant

这是一个合理的假设吗？对研究者来说它是合理的，然而，当结果出来时，这个假说完全不成立。看影片时受杂音干扰的人，对影片的评分并没有低于观赏影片时不受杂音干扰者的评分（事实上前者对影片的喜爱程度还略高于后者）。不过，当被试被问及杂音对他们评分的影响有多大时，其结果与尼斯比特和威尔逊的假说相符合。虽然杂音对人们的评分并无可以侦测到的效应，但它的的确会影响人们对其感受的解释：大部分的被试还是报告说杂音降低了他们对影片的评分。在这件事中，受测者与研究者有相同的因果理论，但是，这一理论并不是真实的——至少用在一边观赏纪录片一边听到杂音的情况是不合适的。

进一步的研究则发现，其他看起来不会影响人们的判断的因素（也就是人们的因果理论之外的因素），事实上对人们的判断有一定的影响。例如，在一个研究中，要求让人们去评价购物中心里衣物（如连裤袜）的质量（Nisbett & Wilson, 1977）。研究者很惊讶地发现，展示柜台上衣服放置的位置会在很大程度上影响人们的喜好。展示柜台上愈靠右边的衣物，人们愈喜欢。研究者知道，是摆设的位置（而不是因为连裤袜之间有任何明显的区别）影响着人们的判断，因为事实上每双连裤袜都是一样

的。然而，被试完全不知道摆设的位置会影响其判断。当他们对自己是如何作出选择进行内省时，并没有发现这个奇怪的理由会影响他们对连裤袜的选择。

以上的叙述并不意味着，当人们对自己的感受及行为的原因进行内省时会仅仅依靠因果理论。除了从文化中学来的因果理论外，我们还有许多关于自己的信息，这些信息包括，我们过去是如何反应的，以及在做出选择前我们碰巧想到了哪些事情 (Gavaoski & Hoffman, 1987; Wilson, 2002)。无论如何，对过去的行为及目前的想法进行内省，并不一定能得到关于为何自己感受如此的真正答案，这也的确是事实。

### 对原因进行内省的结果

在本章开头我们提出了这样一个问题，即人们是否应该通过列出赞成或反对的意见来对他们的感受进行详细的分析。本杰明·富兰克林认为，在面临重要决定的时候，这是一种最佳策略。他的观点正确吗？或者瓦冈斯·罗萨才是正确的（他说列出清单会让人迷惑甚至神志不清）？然而，蒂姆·威尔逊及其同事发现，分析我们感受的原因并不一定是最好的策略，事实上反而可能使事情变得更糟 (Wilson, 2002; Wilson, Dunn, Kraft, & Lisle, 1989; Wilson, Hodges, & Lafleur, 1995)。就像我们看到过的那样，因为人们往往很难真正地了解为何自己对某事有那样的感受，因此通常是将听起来合理的理由带入脑海。然而，这些听起来合理的理由，也许并不是正确的。更糟糕的是，我们可能说服自己去相信这些理由，进而改变自己对自身感受的看法去符合这些看似合理的理由。

例如，假若我们要求你拿出纸笔，写下为何你对某位情人有那些感受的确切原因。当我们要求人们做这件事时，他们常常改变（至少是暂时的）对于其爱人的看法 (Wilson, Dunn, Bybee, Hyman, & Rotondo, 1984; Wilson & Kraft, 1993)。为什么？因为很难分辨为什么我们会爱上某人，因此我们便抓到一些听起来合理且碰巧在脑海中形成的理由（还记得那位曾宣称自己爱上一名女子是因为她

会吹萨克斯的朋友吗）。在威尔逊的研究中，人们陈述的理由通常是，他们跟约会伴侣沟通得有多好，以及他们之间的兴趣与背景有多类似。虽然这些理由也许都是正确的，但是人们可能忽略了其他不易于用语言表达的理由，如存在于两人之间的“特殊化学物质”。问题在于，当原因对人们来说听起来很合理，且易于用言语来表达时，有时意味着人们的态度会跟以前不一样。假设你和伴侣本来相处融洽，但是你却很难用言语来表达事情的真正原因：你所想到的是，你俩的背景和兴趣非常不同。你也许会想：“我俩的共同点并不多，我想这段关系并非性福的将来可言。”结果，你可能会改变你对于自己感受的想法，造成原因所导致的态度改变！也就是因为思考态度产生的原因而造成态度的改变；你认为，你的态度应该吻合合理且容易推导的原因。我们已在许多研究中，发现像这样的现象顺序 (Levine, Halberstadt, & Goldstone, 1996; Wilson & Kraft, 1993)。

关键问题是，在现实生活中，我们很难知道到底哪一种态度才是正确的，是在你分析原因前的态度

**原因所导致的态度改变 (reasons-generated attitude change):** 思考态度产生的原因而导致的态度的改变。人们认为自己的态度应该吻合合理且容易表达的原因。

还是分析后的原因所导致的态度。威尔逊及其同事发现，分析之后马上反应出来的态度是不太可靠的。当人们分析原因时，其感受的真正原因（比如，你和你的爱人之间存在的特殊化学物质）并没有消失；他们只是把注意力集中在易于言表的原因上，从而暂时屏蔽了真实原因（Wilson, Lindsey, & Schooler, 2000）。因此，如果人们作出重要决定时是基于原因所导致的态度（“嗯，也许我和我的爱人不会有幸福的将来”），当他们最初的感受回来时，他们随后就会后悔的（Wilson et al., 1993）。例如许多研究都指出，分析原因后人们所表现出来的态度，往往无法正确地预测其未来的行为及态度（Halberstadt & Levine, 1997; Reifman, Larrick, Crandall, & Fein, 1996; Wilson & LaFleur, 1995）。

总而言之，要真正了解自己感受背后的确切原因，通常是很困难的，而且，思考太多有关自己感受的原因可能非常危险。假如内省有其局限性的话，那么我们如何以其他的方法来了解自己是什么样的人以及我们所持的是什么样的态度呢？现在，让我们来看看另一种自我认识的方式，即观察自己的行为。

## 通过观察我们的行为来认识自己

假设你的一个朋友问你有多喜欢古典音乐。你犹豫了一下，因为在你成长的过程中几乎从不听古典音乐；但最近你发现自己经常听广播里的交响乐。“我也不知道，”你回答道，“我想我喜欢某些类型的古典音乐。就在昨天我开车去上班的时候，我听了贝多芬的第五交响曲。”如果是这样的话，你运用了一种重要的自我认识资源：观察自己的行为

**自我知觉理论 (self-perception theory)**：该理论主张，当我们的态度和感受处于不确定或模棱两可的状态时，我们会通过观察自己的行为和该行为发生时的情境，来推论自己的态度和感受。

在这种情况下，是你选择收听的广播内容。自我知觉理论认为，当我们的态度和感受处于不确定或模棱两可的状态时，我们会通过观察自己的行为和该行为发生时的情境，来推论自己的态度和感受（Bem, 1972）。我们来看看这个理论的各个部分：

第一，只有在不确定自己的感受如何时，我们才会从自己的行为来推论自己的感受。要是你一向知道自己喜欢古典音乐，你就不需要通过观察自己的行为来发现这一点了（Anderson, 1984; Andersen & Ross, 1984）。但是，你可能感受暧昧；你从来不知道自己到底喜不喜欢古典音乐。如果是这样的话，那么你尤其可能通过自己的行为来了解自己的感受（Chaiken & Baldwin, 1981; Kunda, Fong, Sanitioso, & Reber, 1993; Wood, 1982）。

第二，人们会判断，自己的行为是真实地反映了自己的感受还是受到了情境的影响。如果是你自己选择要收听古典音乐的（没有人指使你这样做），那么你极有可能会得出自己喜欢古典音乐的结论。但是，如果每次都是你的妻子或丈夫而不是你自己把收音机调到古典音乐频道的，你就不太可能会说是因为你自己喜欢古典音乐。这听起来是不是有点熟悉？在第4章，我们已经讨论过归因理论，也就是人们通过观察他人行为的方式来推论他的态度和感受。根据自我知觉理论，人们也用同样的归因原则来对自己的态度和感受作推论。例如，如果你要判断某个朋友喜不喜欢古典音乐，你可能会观察她的行为，进而解释为何她会做出这种行为。例如，你可能会注意到，她总是在没有任何情境压力或限制的情况下听古典音乐——并没有人逼她放莫扎特的CD。因此，你可能会对她的行为做出内部归因，认为她喜欢莫扎特。

我一直有写诗的习惯……但是，我一向不知道自己的想法，直到在自己的诗中读到了它。

—Virginia Hamilton Adair

论认为，我们也用同样的方法来推测自己的感受：观察自己的行为，并向自己对此作出解释。

(Albarracin & Wyer, 2000; Dolinsky, 2000; FaZio, 1987, Wilson, 1990)。就像我们将要看到的那样，大量的研究支持了自我知觉理论。

## 内在动机与外在动机

假设你是一个想让你的学生培养对阅读爱好的小学老师。你不仅想让他们读得更多，还想让他们能够从镜中看到爱书的自己，这可能会养成对阅读持续一生的钟爱。你会怎样完成这项任务呢？这并不是一件容易的事情，因为有那么多的事情会分散你的学生的注意力，比如电视、视频游戏以及互联网。如果你和很多教育家一样的话，你可能觉得对孩子的阅读行为给予奖励是一个不错的方法。或许那样做确实会让孩子们放下游戏手柄，拿起书本，并在这个过程中培养出他们对于阅读的爱好。老师们过去常常通过给孩子一个微笑，或者拍拍孩子的头，或者给他们的作业一个金色的五角星来对孩子们进行奖励，但最近老师们开始使用更为有用激励手段。一家比萨连锁店给某些校区中阅读了一定量图书的孩子们可以免费消费比萨的奖励（参见 <http://www.bookitprogram.com> 网站上的“Book It!”）。另外，老师们也会用糖果、核仁巧克力饼以及玩具来对孩子们的学习表现给予奖励。

几年前，西乔治大学的教授，梅尔·斯蒂利（Mel Steely）决定对较为贫困的孩子提供更为丰厚的奖励。他发起了名为“从学习中赚钱”的计划，在该



许多项目都尝试通过奖赏来让孩子们阅读更多的内容，这种奖赏会影响孩子的自我概念吗？这些奖赏增加还是减少孩子对阅读的热爱？

计划中，低收入的孩子们每读一本书就可以获得两美元的收入（该计划部分由斯蒂利教授的一个朋友 House Newt Gingrich 前发言人资助）。这项计划已经被拓展到了包括佛罗里达、北卡罗来纳、得克萨斯以及华盛顿等多个州的学校中（Kimmel, 2001）。例如在达拉斯，超过1万的学生已经通过阅读7万本书获得了14万美元的收入（参见 <http://www.eblofdallas.org> 网站的“达拉斯的从学习中赚钱”）。毫无疑问，奖励是一种非常有用的激励因素，比萨和金钱也确实可以让孩子更多地读书。一条最为古老和基本的心理学原则就是，当行为每次发生时给予一次奖励，将会增加行为的发生频率。无论是老鼠推动杠杆获得食物，还是孩子读书获得免费比萨，奖励都可以改变行为。

但是人类不是老鼠，我们不得不考虑奖励对于内在——也就是人们对于自己的想法，他们的自我概念——以及他们将来的阅读动机的影响。例如，通过读书赚钱能够改变他们对自己为什么读书的已有观点吗？像“从学习中赚钱”这样的奖励计划的危险在于孩子们会开始认为他们读书是为了赚钱，而不是因为他们觉得读书本身是一项很有意义的活动。当奖励计划结束，美元和比萨都没有了之后，孩子们实际上可能会读比以前更少的书。

这种情况更常发生在那些原本已经比较喜欢读书的孩子身上。这类孩子具有很高的内在动机，即因为他们喜欢并觉得有趣，而不是因为外部奖励和压力而渴望参加活动（Harackiewicz & Elliot, 1993, 1998; Hirt, Melton, McDonald, & Harackiewicz, 1996; Ryan & Deci, 2000; Senko & Harackiewicz, 2002）。你参加活动的原因必须和你有关——当你读书的时候，你感到快乐和高兴。

**内在动机 (intrinsic motivation):** 因为喜欢某项活动或觉得该活动有趣（但不是因为外在的奖赏或压力）而想从事该活动的欲望。

**外在动机 (extrinsic motivation):** 因为外在的奖赏或压力（但不是因为喜欢该活动或觉得该活动有趣）而想从事某项活动的欲望。

换句话说，阅读是一种娱乐而不是一种工作。

**过分充足理由效应** 当孩子开始通过阅读获得奖励后会发生什么呢？他们最初是因为内在动机而产生的阅读行为，也开始受到外部动机——因为外部奖励或压力，而不是因为喜欢并觉得有趣而渴望加入活动的激励。按照自我知觉理论，奖励会损害内在动机。尽管之前孩子们是因为喜欢才进行阅读，现在则是为了得到奖励而阅读。不幸的结果是外部动机代替内部动机会使人们失去原先拥有的对于该活动的兴趣。这个结果被称为过分充足理由效应；它的结果是，当人们认为他们的行为是由外部原因（例如奖励）所引起时，就会低估他们的行为是由内部源自于内在动机的程度（Deci, Koestner, & Ryan, 1999a, 1999b; Harackiewicz, 1979; Lepper, 1995; Lepper, Henderlong, & Gingras, 1999）。

同样，没有人会怀疑，奖励是强有力的动因，可以改变人们的所作所为。这种改变发生在人们心中，但经常被忽略。“从学习中赚钱”这种计划一旦结束了，孩子可能会比计划进行前更不愿意学习。为什么呢？他们可能会想：“我读书是为了赚钱，现在什么也不给我了，干嘛还要读书？还不如打电子游戏呢。”

例如，在一个研究中，小学四五年级的老师们向学生介绍4种新的数学游戏；在一个以13天为基线的练习期间，他们记下每个孩子玩每种游戏的时间有多长。就像在图5.4最左侧的图中看到的那样，孩子们最初对数学游戏都有一些内在兴趣，因为他们在基线期内都会把这个游戏玩上几分钟。而在往后的数天中，引进了奖赏计划。现在每个孩子可以通过玩数学游戏来获得领取证书或奖状所必需的得分点数。玩游戏的时间愈久，他们所得点数愈多。如图5.4中间的图表所示，奖励计划对增加儿童在玩数学游戏

**过分充足理由效应 (overjustification effect)**：认为自己的行为是由难以抗拒的外在原因所引起的，使得他们低估了内在原因引发该行为的可能性。

上所花的时间很有效，这说明奖励计划是一个有效的动因。

然而，最关键的问题是奖励计划结束后所发生的事，那时孩子们玩游戏就不再会得到奖励了。就像过分充足理由效应假说所预测的那样，

我记得，在我开始认真思考要不要以打球为生之后，篮球这项运动对我来说就失去了它部分的魔力了。

— Bill Russell, 1979

孩子们在数学游戏上所花的时间显著地少于他们最初（引入奖励之前）所花的时间（见图5.4中最右侧的图表）。通过把这些结果与控制条件比较，研究者认为，使得人们不那么喜欢这些游戏的，正是奖励而不是随着时间的流逝。简言之，奖励破坏了孩子们对这些游戏的内在兴趣；研究结束时，他们几乎不碰这些游戏了（Greene, Sternberg, & Lepper, 1976）。

**保持内在兴趣** 我们能做些什么来保护内在动机，以免它们受到社会奖赏制度的破坏呢？幸运的是，在某些情况下，过分充足理由效应的发生是可以避免的。

首先，仅在起初兴趣很高时，奖赏才会破坏内在兴趣（Calder & Staw, 1975; Tang & Hall, 1995）。假如一个孩子对阅读一点兴趣都没有，那么通过给

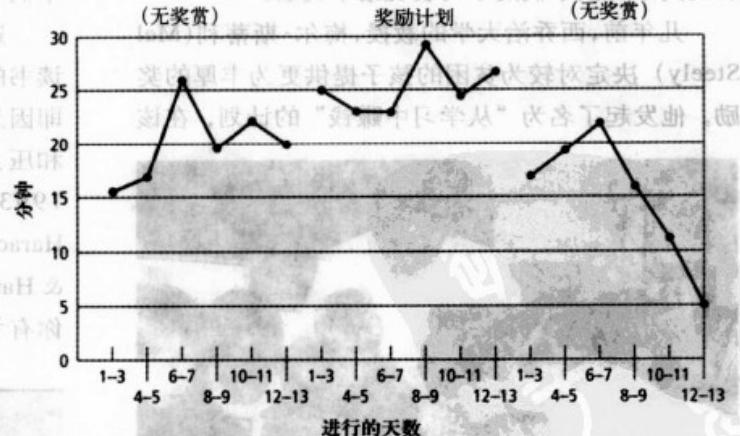


图5.4 过分充足理由效应

在最初的基线期，研究人员先测量每个小学生玩数学游戏的时间。在奖赏计划期间，再以奖品来鼓励他们玩数学游戏。在后续期，去掉奖励后，玩这些游戏的兴致比基线期的还要低，这表明奖励降低了他们对游戏的内在兴趣。（摘自 Greene, Sternberg, & Lepper, 1976）

予比萨饼来鼓励他看书倒不失为好方法，因为他没有最初的兴趣可被破坏。

第二，不同类型的奖励也会造成不同结果。到目前为止，我们已经讨论过以任务为条件的奖励，也就是人们只需完成任务即可获得奖励，而不管表现是好是坏。有的时候，人们会使用以表现为条件的奖励，这种奖励则以表现好坏为给予奖励的标准。例如，分数就是以表现为条件的奖励，因为只有当你做得很好时，才能拿到高分。这一类型的奖励不大可能会减少人们对活动的兴趣——甚至可能会使之提高——因为，这种奖励会传达着你表现得很好的信息（Deci & Ryan, 1985; Sansone & Harackiewicz, 1997）。因此，相对于只要孩子玩数学游戏就给予奖赏的做法（即以任务为条件的奖

励），当孩子在数学成绩优良时给予鼓励，才是较好的做法。不过，即使是以表现为条件的奖励，也必须小心使用，否则可能会带来后遗症。因为虽然人们喜欢这些奖励带来的正面回馈，但是他们不喜欢被评价时带来的忧虑与不安（Harackiewicz, 1989; Harackiewicz, Manderlink, Sansone, 1984）。所以诀窍就是给予正面的回馈，但是又不让人们感受到被评价时所带来的紧张或担忧。

**以任务为条件的奖励 (task-contingent rewards):** 根据执行任务与否而非表现好坏所给予的奖励。

**以表现为条件的奖励 (performance-contingent rewards):** 根据表现好坏所给予的奖励。



## 相关链接

### 父母应该如何赞扬孩子?

如果你去拜访一个父母正在给孩子辅导功课的家庭，你会发现父母会不时地给予一些赞扬——至少在西方文化中是这样的。“你的地理作业做得不错，乔尼。你这幅关于南美的地图看上去真棒！”“你每一道数学题都对了，苏西——继续加油！”很多成年人认为赞扬孩子是有益的，因为这使他们感觉良好并提高他们的内在动机。然而，正如我们刚刚所看到的，有些时候奖励实际上会降低内在动机。父母到底应该怎么做呢？

问题的关键是表扬所传递给孩子们的信息（Henderlong & Lepper, 2002）。如果赞扬使孩子

觉得自己像个有能力的人那样，努力得到了回报，它就会产生正面效应；如果赞扬让孩子们觉得是自己选择了自己的行为，而不是因为外部奖励，并且它传达了他们在未来应该怎样做的合理的预期，那么它也是有帮助的。正如我们所看到的，如果赞扬使孩子们相信他们仅仅是为了得到赞扬而去做所做的事（过分充足理由效应），它就会产生负面效应；如果赞扬使孩子们过多地与同龄人攀比，并传递了高于他们所能达到的预期，或使他们过分关注自己的能力（因为如果将来遇到困难，他们会认为自己很无能），它也会具有负面影响。

鼓励孩子，但对孩子的批评和指责却可能适得其反。因此，下面是针对如何给予赞扬的十些建议：**赞扬孩子在一项困难任务上付出的努力**（“哇！你在科技展项目的工作中真的很努力”）以传达努力工作在进展困难时也会得到回报（Dweck, 1999）。这一箴言将会是一个不错的主意。然而你不应该走向极端：过分地赞扬孩子们的努力，因为他们可能会推断说这都是因为他们能力差，就像篮球队员获得了最努力奖而不是最有价值球员奖。通过赞扬努力的方式，使孩子们觉得自己在某个领域有特长（例如，“你在这项科学研究计划中非常努力，并且学到了很多东西；你已经算是一个植物杀虫剂方面的专家了”），也同样是个好主意。注意，以上的赞扬应避免传递



**父母对孩子给予什么类型的奖励，才能培养他们对活动的兴趣呢？什么类型的奖励又是有害的呢？**

### 理解我们的情绪：情绪的二因素理论

考虑一下，在某一时刻，你有多快乐、多生气或是多害怕？这个问题也许听起来很愚蠢。我们不需要思考就能知道我们的感受吗？然而，我们体验情绪的方式与我们讨论过的自我知觉过程有许多共同之处。

斯坦利·沙赫特（Stanley Schachter, 1964）提出一个关于情绪的理论：他说我们推断自己情绪的方式和推断自己是什么样的人，以及推断自己对

这样的信息，即个人在这一领域拥有的能力是固定的；如果孩子们拥有这样的观点并在将来遇到困难，他们会更容易放弃，认为他们并不真正具备解决那个困难的能力（Dweck, 1999）。相反，赞扬应传递这样的信息：通过努力工作可以获得能力。如果赞扬能够让孩子觉得是他们自己主动选择了自己的任务，而不是由于外部压力或引诱（例如，“你真聪明，利用空闲时间把工作完成得很好”）也是有益的。这将会帮助避免一种过分充足理由效应（他们因为外部压力或奖励而选择工作的推论）。避免将孩子们与他们的同龄人相比较的赞扬（例如，“你的成绩甚至比吉米特好！”）也是明智的，因为当将来遇到比他们做得好的人时，他们可能会放弃。

**你可能注意到了我们提到“在西方文化中”父母会给予很多赞扬。一些证据表明东方文化中的情形有所不同：在东方文化中，人们的自我意识具有更高的相互依赖性。首先，在中国和日本赞扬的频率低很多，因为赞扬被认为对孩子们的性格是有潜在危害的（Salili, 1996）；其次，这些国家的孩子一开始就具有更强烈的内在动机，并更渴望提高自己的表现（Heine et al., 1999; Lewis, 1995）。因此，在这些文化中，成年人给予孩子赞扬以激励他们投身学术追求并不是那么必要。**

数学游戏多有兴趣是一样的：在每种情况下，我们都是通过观察自己的行为来解释自己为何有此行为。唯一不同的是，我们所观察的行为种类不同。沙赫特认为，人们也会观察自己的内在行为，即去感受唤起生理反应的情形。假设有一天你跑完4公里之后正准备走回你的公寓，你转弯的时候差点儿和一个人撞个满怀，这个人非常有魅力，并且是你在心理学课堂上刚结识的。你的心怦怦地跳着，身上微微有些出汗。这是否是因为爱情正在你和你的新朋友之间萌生，或者仅仅是因为你刚跑完步？

的风景如画的玉真。断壁中冲出的落泉清而见底，时而欢腾的白浪不时滚上岸边，浪花拍打堤岸。同时，游人又兴高采烈地登上山巅，站在峰顶为群山、河流、湖水、森林和城市拍照，向来此游玩的人们会常驻且留心会事。

1. 你处于唤起状态，但不知道原因何在……怎么回答别人，表示你是个笨蛋！（辛格和赫特，1962）

2. 在环境中寻找解释唤起状态的线索：你感到害怕，而且是可怕的！（沙赫特，1964）

3. 碰到愤怒的大熊，这是爱慕或情欲！（沙赫特，1964）

4. 碰到令你神魂颠倒的人，这是焦虑！（沙赫特，1964）

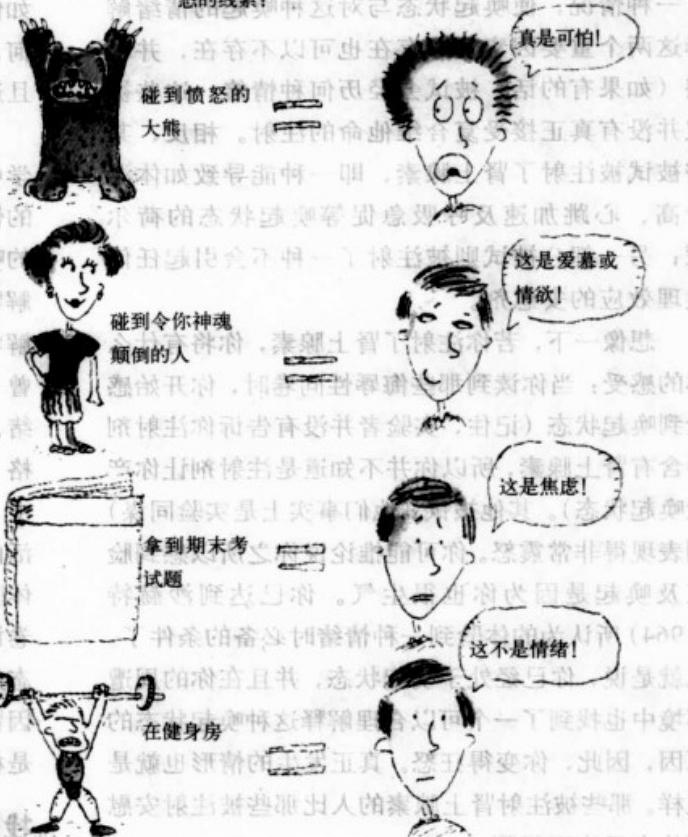
5. 拿到期末考试题，这不是情绪！（沙赫特，1964）

6. 在健身房举重，这不是情绪！（沙赫特，1964）

### 图 5.5 情绪二因素理论

人们首先经历生理唤起，然后为其寻找原因

沙赫特的理论叫做情绪的二因素理论，因为要了解我们的情绪状态需要两个步骤：首先，我们必须经历生理唤起状态；其次，我们必须寻找一个适当的理由来解释它，为它贴上标签。因为难以对自己的生理状态贴上标签，所以只好利用情境信息来帮助我们为自己的唤起状态做出归因（见图 5.5）。斯坦利·沙赫特和杰尔姆·辛格（Jerome Singer, 1962）做了一个经典的实验来检验这个理论。想像你自己是被试，当你抵达时，实验者告诉你他正在研究复合维他命 Suproxin 对人类视力的影响。在医生替你注入少量 Suproxin 后，实验者要你稍候片刻，待药效发生作用。他将你介绍给另一名被试，他说这名被试也接受了少量 Suproxin 注射。实验者给你们每人一份问卷调查去填写，并告知过



**情绪的二因素理论 (two-factor theory of emotion)**：该理论主张，情绪经验是一种两阶段的自我知觉过程的结果：首先，我们必须体验到生理的激发；接着，再为这个激发状态寻找适当的解释。

正的目的，不在于测试人们的视力。实验者设计了一种情况，使唤起状态与对这种唤起的情绪解释这两个重要因素可以存在也可以不存在，并观察（如果有的话）被试会经历何种情绪。这些被试并没有真正接受复合维他命的注射。相反，某些被试被注射了肾上腺素，即一种能导致如体温升高、心跳加速及呼吸急促等唤起状态的荷尔蒙；另一部分被试则被注射了一种不会引起任何生理效应的安慰剂。

想像一下，若你注射了肾上腺素，你将有什么样的感受：当你读到那些侮辱性问卷时，你开始感受到唤起状态（记住，实验者并没有告诉你注射剂中含有肾上腺素，所以你并不知道是注射剂让你产生唤起状态）。其他被试（他们事实上是实验同谋）则表现得非常震怒。你可能推论说你之所以感到脸红及唤起是因为你也很生气。你已达到沙赫特（1964）所认为的体验到一种情绪时必备的条件了。也就是说，你已经处于唤起状态，并且在你的周遭环境中也找到了一个可以合理解释这种唤起状态的原因，因此，你变得狂怒。真正发生的情形也就是这样。那些被注射肾上腺素的人比那些被注射安慰剂的人反应更强烈。

沙赫特的理论有一项有趣的涵义是，人们的情绪或多或少是任性、随意而发的，取决于人们对唤起状态所找到的最合理的解释是什么。沙赫特及辛格（1962）以两种方式来说明这种想法。首先，他们证明了通过向人们提供一个非情绪性的解释，来说明为何自己会有唤起状态，可以避免人们生气。研究者会告诉那些注射了肾上腺素的人，其所注射的药剂能加速他们的心跳，让脸发红，并且手会轻微抖动，以此来避免人们生气。当人们开始感受到这些现象时，他们推断并不是因为生气，而是因为药效发作。结果，这些被试并没有对问卷发脾气。

更令人印象深刻的是，沙赫特及辛格证明了，他们能通过改变对唤起状态最合理的解释，来使被试经历非常不同的情绪变化。在另一情境中，被试并没有受到侮辱性的问卷调查，其他被试也没有发脾气。相反，其他被试表现出很快活、一副漠不关心的样子；他们将纸张卷成棍棒来打棒球，做纸飞

机，玩他们在角落找到的呼啦圈。真正的被试反应如何？假设他们注射了肾上腺素但不知它的药效如何，被试会推论说，他们也觉得既高兴又快活，并且通常会加入那些实验同谋的滑稽游戏。

沙赫特及辛格（1962）的实验已成为社会心理学中最著名的研究之一，因为这个实验显示，人们的情绪也可能是自我知觉过程的结果：人们为自己的唤起状态找寻最合理的解释。有时候，最合理的解释并不是正确的解释，因此人们也曾经历错误的情绪。在沙赫特及辛格（1962）的研究中，感到生气或快活的人是因为他们体验到唤起状态，且认为这些是由于令人厌恶的问卷调查，或是由于被实验同谋那种无关紧要的乐天态度所感染。对于造成他们产生唤起状态的真正原因肾上腺素，他们却毫不知晓。他们所能做的，就是根据情境线索来解释自己的行为。

### 找出错误的原因：对唤起的错误归因

沙赫特及辛格（1962）所发现的结果到底在多大程度上能被类化到日常生活中去？回忆一下第2章所讲的，对某个研究的外部效度是指实验结果在实验之外的情况是否依然成立。人们是否会和研究被试一样产生错误的情绪。有人可能会说，在日常生活中，人们通常能够知道自己为何感受到唤起状态。假若有人拿着枪指着你喊道：“交出你的钱包！”我们会感到唤起，并且正确地知道这是由害怕引起的。当我们与梦中情人漫步于月光下的沙滩时，如果我们的心怦怦直跳，我们会认为这是因为爱或性的吸引所致。

然而，许多日常状况，存在不止一种对唤起状态的合理解释，而且也很难断定唤起在多大程度上是由某一因素或另一因素造成的。想像一下，你跟某位非常吸引你的人去看一部恐怖电影。当你坐在那儿时，你感受到心在怦怦跳，呼吸也急促起来。那是因为你的情人非常吸引你呢，还是电影令你害

我能够感受到失去大海的所有失落感；这经过转换之后，化成一股对我小叔的怒气。

——Norman Maclean, *A River Runs Through It*, 1976

PDG

怕？你不可能说“57% 的唤起是来自情人的吸引力，32% 来自恐怖电影，另外11% 是因为我吃下的爆米花尚未消化”。由于难以准确地指出造成唤起的原因，我们有时会产生对情绪的错误认识。你也许会认为大部分的唤起状态来自约会情人的吸引力，然而事实上可能有很大部分是来自恐怖电影（甚至部分来自消化功能）。如果是这样的话，你正好说明了唤起的错误归因这种现象，即对于自己的感受的起因做出错误的推论。（Ross & Olson, 1981; Savitsky, Medvec, Charton, & Gilovich, 1998; Sindair, Hoffman, Mark, Mantin, & Pickering, 1990; Zillmann, 1978）。考虑一下，唤起的错误归因在阿瑟·阿伦（Arthur Aron, 1974）所做的现场实验中是如何起作用的。有位迷人的年轻女士恳请一些在哥伦比亚境内的某个公园内游玩的男士完成一份问卷；这份问卷作为一项心理学研究计划中的一部分，是关于美丽风景对人们创造力的影响。在男士们回答完所有的问题后，这位女士说当她有更多时间时，她将很乐意详细解释她的研究计划。她在问卷上撕下一角，写下她的名字及电话号码，并告诉被试如果他们想跟她进一步谈话，可以用电话跟她联络。想想看这位女士对这些男士的吸引力有多大？他们会打电话给她，要求与她约会吗？

这是一个很难回答的问题。无疑，那要看这些男人是否有其他女人可以约会、工作有多忙，等等。然而也可能要看他们如何去解释他们正在经历的任何身体上的症状。假如他们唤起状态是某些外在因素所引起的，他们也许会认为这种唤起是来自这位年轻女士的吸引力。为了检验这个想法，达顿（Dutton）和阿伦（1974）让这名女士在两种非常不一样的情况下接近公园内的男人。在一种条件下，这些男士正走过一座135米的吊桥，这座桥横跨在深谷之上，并且是由固定在钢丝绳上的木板组成的。当人们走过时，他们不得不俯下身扶着很低的扶手。在吊桥上走过一小段之后，突然起风使得吊桥左右摇动。这是一种可怕的经历，桥上大多数人都产生了较强的唤起状态，他们的心怦怦直跳，呼吸急促，身体开始出汗。而正在此时，这位迷人的女士请他们填她的问卷调

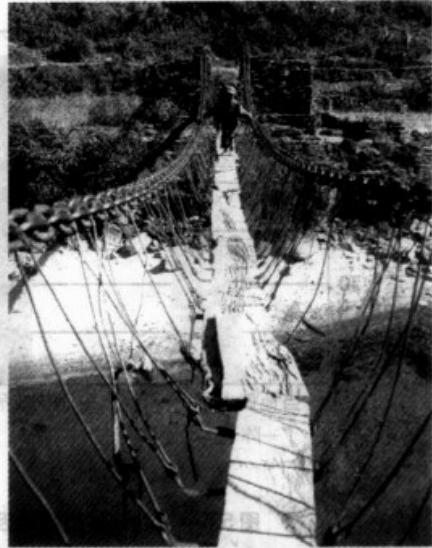
查。你觉得她对他们有多大的吸引力？

在另一种情况下，在这些男子已经走过吊桥，并且坐在公园内的板凳上休息了一会儿之后，这位女士才走近他们。

他们有机会让自己平静下来，心跳不再剧烈，呼吸也恢复正常。当这位女士要求他们做问卷调查时，他们正安静地欣赏风景。这名女士对这些男人的吸引力有多大？沙赫特的二因素理论所作的预测是很清楚的：如果这些被接近的男士正在过桥，他们所经历的唤起更强烈并且可能会误认唤起部分是由于这位美丽女士的吸引力。实验的结果也正是如此。有一大部分在桥上被女士接近的男士，事后打电话给这位女士并要求与她约会；而坐在凳子上时被接近的男士中，只有相对较少的一部分给那位女士打了电话（见图5.6）。在大量的后续研究中，都发现了这种类型的对唤起的错误归因，并且这种错误归因在男性和女性中都存在。这项研究的教训是，假如你遇到一位吸引你的异性，并且你的心跳加剧，请仔细思考一下为什么你会产生唤起——你也许会因错误的归因而坠入爱河！

### 构建社会世界：情绪的认知评价理论

虽然许多的研究证实人们对唤起做出错误的归因，但是有时在根本没有唤起的情况下，我们



**错误归因：**当人们因某项原因而产生唤起时，例如走在令人害怕的吊桥上，他们往往对这种唤起作错误的归因——例如，认为是同行者的魅力所致。

**唤起的错误归因（misattribution of arousal）：**对自己的感受的起因做出错误推论的过程。

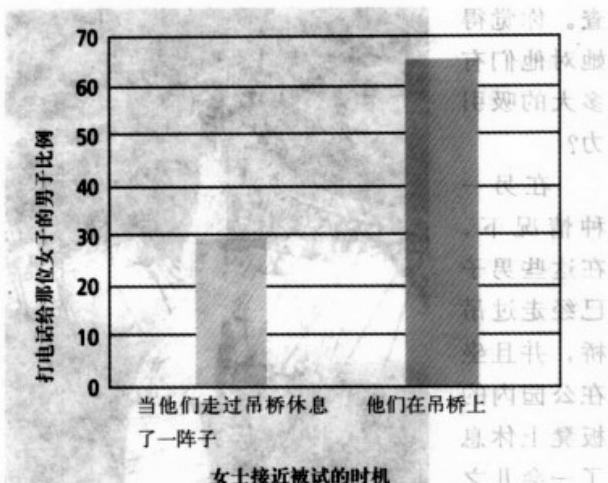


图 5.6 对唤起的错误归因

当一位女士靠近走在一座可怕的吊桥上的男士，并要求他们填写一份问卷调查时，他们被那位女士吸引并给她打电话的比例相当高；但是如果男士们在走过吊桥并且休息了一阵子之后，当同一位女士接近他们时，他们打电话约那位女士的比例显著降低。（摘自 Dutton & Aron, 1974）

也会产生情绪。许多事情都可以从不同的角度来看待；我们的情绪反应取决于我们对这些事件的构建。假设你的朋友告诉你她刚刚考进了全国最好的医学院，你会有什么情绪？情绪的认知评价理论的一个中心思想就是，在没有任何生理唤起出现时，你的情绪将视你如何理解或解释这个事件而定（Ellsworth, 1994；Frijda, 1986；Lazarus, 1995；Ortony, Clore, & Collins, 1988；Roseman & Smith, 2001；Russell & Barrett, 1999；Schere & Schorr, 2001）。其中有两种评价方法尤其重要：（1）你觉得这种事件对你而言是好是坏？（2）你觉得是什么原因导致这个事件？

如果你一生的梦想就是成为一名医生，但是你还在担心会被哪所医学院录取，那么你可能会对你朋友被光荣录取感到嫉妒和厌恶，而不是感到高兴，你将她的成功视为威胁；另一方面，如果你并

**情绪的认知评价理论 (cognitive appraisal theories of emotion)**：该理论认为，即使没有任何的生理唤起，一个人对事件的构建或诠释，也可能会造成情绪的产生。

不想上医学院，你很可能为她的成功感到高兴，甚至为她的辉煌前景感到欣慰（Tesser, 1988）。你感受到的情绪也取决于你如何解释事件发生的原因。如果你认为自己是促成这个事件的功臣（要是没有你的帮忙，那门吃力的物理课她怎么可能过得了），那么你很可能会觉得骄傲（当然，如果你被同一所医学院拒绝了，你可能对从你的帮助中获益的朋友的成功不感到开心）。如果你觉得她完全是靠自己的努力，那么你感受到的可能是崇拜，当然前提是，你没有将她的成功视作威胁。

认知评价很像是沙赫特的情绪二因素理论中的一个因素——人们会试图去解释事件发生的原因和他们对该事件的反应（见图 5.5）。沙赫特的理论和认知评价理论二者的主要差异在于对唤起所扮演的角色的看法。根据认知评价理论，唤起不一定会先出现，而且仅是认知评价也足以导致情绪反应。不过，这两套理论并非互不相容。当一个人被唤起，但不知道唤起的原因为何时，那么他们解释这种唤起的方式便决定了他们的情绪反应（沙赫特的二因素理论）。如果人们没有经历唤起，那么他们理解及解释发生之事的方式便决定了他们的情绪反应（认知评价理论）。这两个理论都同意，人们了解自己的方式之一就是：观察事件（包括观察自己的行为），然后尝试对这些事件进行解释。自我概念不是在单独的背景下发展的，而是在我们周围人的作用下形成的。如果我们从来没有与他人接触，我们的自我形象将会是模糊的，因为我们不会把自己看成与别人有区别的。还记得我们前面讨论过的用来判断动物是否具有自我概念的镜子与红点实验吗？这一实验的变式已经被用来说明社会接触对于自我概念的发展真正会起到关键作用。戈登·盖洛普（Gordon Gallup, 1977）比较了在正常群居环境中长大的黑猩猩与在完全隔离的环境中单独被抚养长大的黑猩猩的行为。具有社会经验的黑猩猩“通过”

## 通过他人认识自己

了镜子测试：当它们额头上被点上红点并被置于镜子前面时，它们立即利用镜子中的镜像，找到了它们额头的红色区域。然而，经历了社会隔离的黑猩猩对于它们的镜像完全没有反应——它们不认识镜中的自己，说明它们还没有形成自我意识。

### 通过与他人比较认识自己

我们怎样通过他人定义自己？一种方法是通过与他人的比较来测量自己的能力和态度。假设你所在的办公室会向某个慈善基金进行捐助；你可以从你每月的工资中拿出你愿意的数目捐给这个可敬的组织。你决定每月捐资50美元。这有多慷慨呢？你会为自己的博爱而感到特别的自豪吗？回答这个问题的方法之一是，将自己与他人比较。如果你发现你的朋友苏每个月仅仅捐资10美元，你很可能会觉得你自己是一个很慷慨的人，对帮助他人非常热心。然而，如果你发现你的朋友苏每月捐了100美元，你可能就不会觉得自己是那么慷慨了。

这个例子说明了社会比较理论，即人们通过与他人的比较来得知自己的能力和态度（Fletcher, 1954; Suls & Wheeler, 2000; Wood, 1996）。这个理论围绕两个问题进行考虑：（1）你什么时候进行社会比较？（2）你会选择将自己与谁进行比较？第一个问题答案是，当没有客观标准给人们进行对比并且他们在某个特定领域中正经历一种对自己的不确定时，就会进行社会比较（Suls & Fletcher, 1983; Suls & Miller, 1977）。如果办公室捐赠项目是新出现的，而且你不确定多大的数量是慷慨的，你就尤其可能把自己与他人相比。

至于第二个问题——人们将自己与谁相比？——研究发现了令人惊讶的答案（Gilbert, Giesler, & Morris, 1995）。人们最初的冲动是将自己与周围的任何一个人相比较，这种最初的比较迅速并自动地进行（参看第3章关于自动判断的讨论）。然而，在对我们的表现与他人相比怎么样进行了快速的评估之后，接下来我们会判断这一比较的适合程度，并意识到并非所有的比较都是同样有效的。

假设这是大学西班牙语课的第一天，你正在对自己的能力以及你将会在这个班上的表现感到怀

疑。你会将自己与谁相比：一个提到过她自己在西班牙待过两年的同学，一个说她只是为了玩玩而选这门课，并且以前从未学习过西班牙语的同学，还是一个和你有相似背景的同学呢？毫不奇怪，人们会发现将他们自己与在该领域中具有类似背景的人进行比较会得到最多的信息（Goethals & Darley, 1977; Miller, 1982; Suls, Martin, & Wheeler, 2000）。将你自己与一个在西班牙语方面与你有非常相似背景的人——那个像你一样在高中就学习了西班牙语，但从未去过说西班牙语国家的同学——将会是最有价值的信息。如果这个学生在班上表现得很好，你很可能也会这样。

如果我们想知道完美是什么样的，即我们能期望的最高水平，我们会进行上行的社会比较：即我们会将自己与在某种特定能力上比自己强的人相比（Blanton, Buunk, Gibbons, & Kuyper, 1999）。如果我们想了解什么是“好中之好”并梦想有一天能够达到，那么显然我们将会把自己与在西班牙生活过的同学相比，并观察她在课堂上会做得多好。然而，就自我认识来说，最好还是把我们自己与和我们相类似的人作比较（Thornton & Arrowood, 1966; Wheeler, Koestner, & Driver, 1982; Zanna, Goethals, & Qill, 1975）。

但是要形成对自己的准确形象只是我们进行社会比较的原因之一。我们也会利用社会比较来提升自我（Helgeson & Mickelson, 1995）。对你来说，相信自己是一个神奇的说西班牙语者这一点非常重要吗？如果是这样的话，那么你会将自己在课上的表现与第一次上西班牙语课的同学相比较，因为你肯定能胜过她的。这种下行的社会比较，即将自己与在某特定特点或能力方面比自己差的人进行比较，是一种自我保护和自我提升的策略（Aspinwall & Taylor, 1993; Buunk, Oldersma, & de Dreu, 2001; Gibbons et al., 2002; Lockwood, 2002）。如果你将自己和处境不如自己的人比较，你的自我感觉会更好。例如，在接受研究者的采访时，大多数的癌症患者会自然而然地将自

**社会比较理论 (social comparison theory)**：认为人们通过将自己和他人比较来了解自己的能力和态度。



“当然，如果你一直将自己与那些成功人士相比较，你会总是很郁闷的。”可能让我们对自己的感觉更好的方法是将自己现在的表现与过去的表现相比。从某种意义上说，这里人们使用的也是下行的社会比较，尽管比较的点变成了“过去的自己”，而不是别人。在一项研究中，人们通过将现在的自己与以前那个表现更差的自己相比来使自己感觉更好。例如，一个学生认为“大学时代的自己”比那个害羞又内向的“高中时期的自己”更加出色，也更擅长社会交往 (Ross & Wilson, 2002; Wilson & Ross, 2000)。

简言之，我们的目标性质将会影响我们所做的比较。当我们想对自己的能力和意见有一个准确的评估时，我们会将自己与和我们相似的人比较。当我们想得到我们可以努力的方向的信息时，我们会进行上行的社会比较。最后，当我们的目标是自我提升时，我们将自己与比自己不

仅仅想像自己置身于天堂是无法带来满足感的，你同时还得想像别人深陷于恐怖的地狱之中。

— P. D. James,  
*The Children of Men*, 1992

**上行的社会比较 (upward social comparison):** 将自己和在某种特定的特点或能力上比自己出色的人进行比较。

**下行的社会比较 (downward social comparison):** 将自己与那些在特定的特点或能力上比自己差的人相比较。

幸的人相比较（包括过去的自己）；这种下行的社会比较可以让我们看上去更好。

### 透过他人的眼睛看自己

你曾经在餐馆里遇到过某对夫妇，当时一个对另一人说：“亲爱的，我想吃什么呢？”或者是否你亲密的朋友曾经不同意你关于自己想要的和所喜欢东西的看法呢？“来吧，我知道如果你愿意的话，你会在今晚的聚会中玩得很开心。”一个朋友可能会这样说，而且她可能是对的，即使你觉得自己更愿意待在家里读书。相类似，一个亲密的朋友很可能会在我们意识到自己已经厌倦了同男友或女友的约会，或是对心理学课上邻座的人产生了兴趣之前注意到这些事实。有时，别人对我们的性格和感觉的看法与我们自己有所不同。到底谁是正确的呢？通常是我们自己，毕竟，我们会比任何人更了解自己。然而有时我们的朋友可能是对的。一些研究将一个人对他或她在将来要做什么的预测与朋友和熟人对他或她将来要做什么的预测相比较，令人惊讶的是，朋友和熟人通常会作出比本人更准确的预测 (Kenny, 1994a; Spain, Eaton, & Funder, 2000)。例如，在一项研究中，大学生无法对自己是否会出于慈善的动机而去买一枝花作出准确的预测，但他们却能够非常准确地预测他人的行为 (Epley & Dunning, 2000)。换句话说，如果你想知道某些学生是否会买花，问班上的同学将会比问他们自己得到更准确的答案。

事实上，我们几乎一点  
也不了解自己……仅仅是在  
做了一件事之后才知道我们  
将要做什么……这就是我们  
之所以要拥有配偶、孩子、父  
母、同事和朋友的原因，因为  
肯定有一个人比我们更了解  
我们自己。

— Richard Russo,  
*Straight Man*, 1997

显然，人们对于他们是什么样的人，他们将会有怎样的行为的认识并不是茫然无知的。但他们至少会因为两个原因犯错误：首先，他们可能不愿意承认自己身上的负面特征，承认其他人不会帮助一个贫穷的慈善团体比承认自己不会这样做容易得多；其次，正如

我们在本章和第3章中所看到的，我们很多关于这个世界的思考是自动地、无意识地进行的，而且有时他人能够比我们自己更好地推断出我们的想法和感觉。珍妮的朋友可能会比她自己更早地注意到她正在和心理学课上的某个家伙调情。所以，为了提高我们的自我认识，有时通过别人的眼睛来观察自己，并且至少认为别人观点有可能是正确的，将会是明智的做法 (Wilson, 2002)。

## 印象管理：世界是个大舞台

1991年，戴维德·杜克 (David Duke) 决定以主流共和党保守派身份竞选路易斯安那州州长。然而，因为他在成年以后的大多数时间里都是一名白人优越论者，并在他的办公室中卖过纳粹的作品 (“杜克”，1991）。为了增加自己的吸引力，他宣称他不再支持纳粹的理念以及20世纪70年代其领导的三K党的理念。为了提升外表的吸引力，他还接受了面部整容手术。杜克的竞选花招并没有愚弄太多的路易斯安那州的选民。他们发现了这个新外衣伪装下的种族主义分子，所以他最终被民主党候选人埃德温·爱德华 (Edwin Edwards) 击败。在2003年，他因为涉嫌挪用从支持者手中募集到的基金进行个人投资和赌博，被判在联邦监狱中服刑15个月 (Murr & Smalley, 2003)。

尽管很少有政治家像戴维德·杜克那样改造得如此极端，但是操控公众舆论在政治领域已经不是一件新鲜事了。约翰·F·肯尼迪 (John F. Kennedy) 总统表现成一个健康、充满活力并准备面对遇到的任何困难的男人，但事实上他承受着骨质变性疾病以及慢性背部疼痛的痛苦，在他任期的大多数时间都需要进行大量的药物治疗 (Dallek, 2002)。

这些都是印象管理（人们设法让别人用自己期望的方式来看待自己而进行的尝试）的极端例子

(Goffman, 1959; Knowles & Sibicky, 1990; Leary, 1995; Schlenker, 1960; Spencer, Fein, Zanna, & Olson, 2003)。正如政治家尽量好地控制他们的行为并控制他人对他们的印象，我们在每天的生活中也是这

为了在世上取得成功，我们做任何事都要摆出我们已经成功的样子。

——François de La Rochefoucauld, 1678

么做的。欧文·戈夫曼 (Erving Goffman, 1959) 指出，我们都像舞台上的演员，尽力地要让“观众”（我们周围的人）相信自己是某种人，即使其实我们并非这种人。

人们有很多种不同的印象管理策略 (Jones & Pittman, 1982)。其中之一是逢迎——用奉承和赞



**实践中的印象管理：**在20世纪70年代，戴维德·杜克是三K党的领袖；1991年，他成为共和党保守派的中流砥柱，并出马竞选路易斯安那州的州长。在这段时间里，杜克的自我表现发生了很大的变化。除了请化妆师进行面部整容以增加外表吸引力之外，他还在竞选期间宣布不再支持纳粹或三K党理念。

扬来使自己被别人，特别是身处高位的人喜欢 (Gordon, 1996; Jones & Wortman, 1973; Vonk, 2002)。我们通过恭维、赞同他们观点、怜悯以及展示同情等来进行逢迎。比如说，你的老板在全体员工会议上唠叨叨，几乎让大家都睡着了，你却说“干得好，苏。真喜欢你的

良好的仪容。

——Charles Dickens, 1843

**印象管理 (impression management)：**人们试图让他人以自己期望的方式来看待自己。

演讲”,你可能就是在逢迎。逢迎是一种非常有用的技巧,因为我们都喜欢别人对自己好,而这正是逢迎者所擅长的。但如果你逢迎的对象感觉到你的不真诚,这种策略可能产生相反的效果(Jones, 1964; Kauffman & Steiner, 1968)。

另一个引起大多数研究者兴趣的策略就是自我妨碍。在这种情况下,人们制造困难并为自己寻找借口,这样如果他们的任务完成得很糟,他们也不会责备自己。差劲或失败的工作对于你自己的自尊是有伤害的。事实上,即使只是比你的预期或过去的表现差一点儿就足以令你心烦意乱了,其实你表现得还不错。怎样才能阻止这样的失望呢?自我妨碍是个让人惊讶的解决方法:你可以事先找好借口以防止万一出现的差劲表现(Arkin & Oleson, 1998; Jones & Berglas, 1978)。

让我们来谈谈你某门课期末考试前的那个晚上的情形。如果那是一门很难的专业必修课,并且你很想考好,那么一个明智的做法就是吃一顿好的,学习一会儿,然后早一点儿去睡个好觉。而自我妨碍的策略则是熬一晚上,使劲地闹腾,然后第二天早上睡眼惺忪,昏头昏脑地晃到教室去考试。如果你考得不好,你可以做一个外部归因来向别人解释自己的表现,以转变他们可能对你进行的负性的内部归因(你并不聪明)。如果你在考试中得了A,那样更好,你是在这样不利的条件下(没有睡觉)做到的,这说明你特别聪明和有天赋。

人们进行自我妨碍主要有两种方法。在最为极端的方法中,人们故意制造障碍来减少自己成功的可能性,这样如果失败了,他们就会归罪于这些障碍,而不是自己缺乏能力。人们已经使用的障碍主要



基本上,所有的政治家都千方百计地对他们呈现给大家的印象进行管理控制,有时还会歪曲事实。约翰·F·肯尼迪以健康、精力充沛并且随时准备迎接其前进道路中的挑战这样的男人形象来表现自己,而实际上他当时罹患了骨质变性疾病以及慢性背部疼痛,并且在他担任总统期间接受大剂量的药物调理。

包括麻醉剂、酒精、减少任务中花费的努力,以及在重大事情之前不进行准备(Deppe & Harackiewicz, 1996; Silvera, 2000; Spalding & Hardin, 1999; Thill & Curry, 2000)。

第二种类型的自我妨碍没有那么极端。与创造成功的障碍不同,人们会想出事先准备好的理由以防止万一出现的失败(Baumgardner, Lake & Arkin, 1985; Greenber, Pyszczynski, & Paisley, 1984; Hirt, Deppe, & Gordon, 1991)。我们可能不会像在重要考试前熬夜那么过分,但我们可能会埋怨自己感觉不是很好。人们可以给自己找各种各样的借口:抱怨自己的害羞、考试的紧张、坏心情、身体不适或是过去的不利事件。

然而,事先找借口的一个问题是,我们可能会相信这些借口,因此在完成任务时就不再那么努力了。如果不管怎么样你都会表现得很差,那还努力干什么呢?自我妨碍可能会阻止对于我们失败的非逢迎性归因,但它也可能造成相反的影响,即导致我们害怕的差劲表现。此外,即使自我妨碍避免了对人们表现的不利归因(例如,人们觉得自己不聪明),但这也使他们冒着被同辈讨厌的危险。人们不喜欢那些他们觉察到正在进行自我妨碍的人(Hirt, McCrea, & Boris, 2003; Rhodewalt, Sanbonmatsu, Tschanz, Feick, & Waller, 1995)。总的来说,人们最好是努力学习并尽自己的最大努力,而不要太

**逢迎 (ingratiation):** 人们奉承、赞美的过程,一般是为了得到他人(地位通常比自己高)的喜爱。

**自我妨碍 (self-handicapping):** 人们为自己制造障碍和借口,以便在表现不佳时避免自责的策略。

在乎自己失败后别人会怎么想。

## 文化、印象管理和自我提升

所有文化中的人们对于他们给人的第一印象都很关心，但这种关心的本质以及印象管理的策略在不同文化中有相当大的差别。例如，正如我们所看到的，亚洲文化中的人们比西方文化中的人们更趋向于用相互依赖的方式观察自己。这种认同的结果之一就是“保持体面”，或避免发生大家尴尬的局面在亚洲文化中变得非常重要。在日本，人们非常重视在婚礼上有“合适”的客人，在亲人的葬礼上也有合适数量的哀悼者。事实上，对于这个问题的关注程度已经使得如果客人或哀悼者不是那么多的话，人们会到当地的“便利代理”去雇一些人来充当。这些代理机构的雇员，愿意为了报酬，装成你最为亲密的朋友。例如，一名叫做海洛克的妇女担心她第二次婚礼的客人会很少。没问题，她以1500美元的价格雇了6个人，其中包括一个装成她老板的男人。她的“老板”更是在她的婚礼上发表了一番充满逢迎的致辞（Jordan & Sullivan, 1995）。

尽管这样的印象管理行为对西方的读者来说好像太过分了，但对于公众印象管理的渴望在东方和在西方一样的强烈——只是采用了不同的形式（正如戴维德·杜克试图改变公众对他看法的尝试）。印象管理在不同文化间准确的差别有多大？关于这个问题的讨论非常激烈。一些人认为西方人更倾向于选择自我提升策略，即尽量往自己脸上贴金——不仅在别人面前如何表现自己，而且在如何看待自己的方面也是如此。按照这个论点，东亚文化中的人们很少会自我提升，他们更愿意批评自己（Heine et al., 1999）。实际上，美国的大学生比他

们的朋友更加肯定地看自己。当告诉一群加拿大的学生，他们在创造力的测试中成绩很差时，他们会保留对他们的肯定意见，而忽略给他们的负面反馈。而日本的学生则保留了负面的反馈，并将之当作是一次自我改进的机会（Heine, Kitayam, & Lehman, 2002; Heine & Renshaw, 2002）。

然而，也有人认为从正面看待自己的愿望是广泛存在的，即不同文化中仅仅是自我提升的形式存在差异。按照这种观点，西方文化中的人们最可能在他们文化认为重要的领域中进行自我提升，在个人主义行为（例如对于他们个人能力的测试）中尤为如此；而东亚文化中的人们更愿意在他们所属的文化认为重要的地方进行自我提升，特别是集体主义行为（例如促进他们所在集体的行为）。在一项研究中，美国和日本大学生评估了相对于自己文化中的同龄人，他们自己更愿意做的几个行为。美国学生在个人主义行为中显示了自我提升，他们宣称自己比同龄人更可能在自己的意见和集体不一致时，坚持自己的权利。日本学生则在集体主义行为方面显示了自我提升性，他们宣称他们比同龄人更能够融入集体并服从纪律（Sedikides, Gaerter, & Toguchi, 2003）。换句话说，这两群人在他们自己的预测中都不谦虚，但美国人说他们在个人主义行为方面比较优秀，而日本人则说他们在集体主义行为方面更优秀。

要回答印象管理策略在不同文化间的方式的差异这个问题还需要更多的研究。但目前我们可以说，尽管我们想表现哪一种形象有赖于我们所处的文化，但我们对自己呈现给他人的印象进行管理的愿望在所有文化中都是非常强烈的。

## 摘 要

社会心理学基础 第二版

### 自我的本质

本章我们探讨了自我的本质、自我的功能以及人们如何认识自我。自我概念是自我的内容，即关于我们自己是谁的认识。自我觉知是指思考我们自己的这一行为。尽管灵长类动物已经具有了初步的自我概念，但只有人类才具有复杂及多面性的自我意识。自我概念有两个重要功能：第一是组织功能，即人们将信息储存在自我图式中（人们用来组织对自我的认识并影响到他们的注意、思考及记忆的内容的心理结构）。例如，如果人们把信息和自己关联起来，他们会更好地记住这些信息，这就是所谓的自我参照效应。第二是管理功能，即管理人们的行为、做出选择以及形成对未来的计划。最近的研究发现，管理功能像人体肌肉那样依赖于消耗性能源供给，所以成功的自我控制取决于它疲劳的程度，以及通过锻炼它得到加强的程度。

自我概念存在非常有趣的文化和性别差异。在很多西方文化中，人们拥有独立的自我观，即他们主要通过自己的想法、感觉和行为来定义自我。而在很多亚洲文化中，人们则拥有相互依赖的自我观，即他们主要通过自己与他人的关系来定义自我。最近的研究表明，在美国，妇女拥有更多关系上的相互依存性，并更关注亲密的关系，而男子则具有更多集体上的相互依存性，并更关注他们在大集体中的成员资格。

### 通过内省来认识自己

人们怎样认识自己？一种方法是通过内省，即人们以内省的方式检查他们自己的想法、感觉和动机的过程。对自我觉知理论的研究发现，我们自己的内省可能是令人不愉快的。因为它会使我们注意到自己与内在标准的差距。思考我们为什么会有这样的感受也可能产生问题。很多研究都显示，人们对于自己感受和行为原因的内省经常是不正确的，

这部分是因为人们依赖于因果理论来解释自己的行为。更重要的是，思考原因的行为会引起原因导致的态度改变，让我们觉得突然想到的原因正是我们有此感觉的原因。

### 通过观察我们的行为来认识自己

自我知觉理论认为我们通过观察自己的行为来认识自己，就像局外人会做的那样。特别是当我们对自己的内部状态不清楚，而且我们的行为似乎没有外部原因时，更会采取这种方法。自我知觉理论一个非常有趣的应用就是过分充足理由效应，即由于推断我们参加某项任务是由外部动机引起的，而降低我们对这个任务的内在动机。也就是说，奖励以及其他外部影响将会减弱我们的内在兴趣；我们曾经喜欢的一项活动更像是工作而不是娱乐。当进行针对任务的奖励时，过分充足理由效应更容易发生，因为这项奖励是为任务的完成而发放的，而不管人们的表现情况。针对表现的奖励则是以人们完成任务的表现为基础而发放的。所以这些奖励不太会降低对于任务的兴趣。如果这些奖励能够传达人们是有能力的这一信息，并且不会引起他们对于被别人评价的紧张和担心，那么它们就不大可能降低人们对任务的兴趣，甚至还会使之提高。另一个自我知觉的例子是情绪的二因素理论，即我们通过观察自己是怎样被唤起的，以及推断被唤起的原因来确定自己的情绪。对唤起的错误归因，即人们将自己的唤起归结到错误的来源，有时也会发生。对于唤起的归因并非是情绪的唯一来源；情绪的认知评价理论认为情绪也是由我们对缺乏生理唤起时对所发生事件的解释所导致。

### 通过他人认识自己

人们也可以通过将自己与他人比较来认识自己。社会比较理论认为在我们对自己所有品质中的某些不确定而且没有客观的标准可以使用时，我们

就会将自己与他人进行比较。通常，我们选择将自己和与自己相似的人相比较，因为这最为有用。上行的社会比较，即在相应的品质方面，将自己与比自己更强的人相比较，可以帮助我们定义优秀标准。下行的社会比较，即在相应的品质方面，将自己与比自己更差的人相比较，这样可以使我们对自己当前的状态感觉更好。

### 印象管理：世界是个大舞台

一旦我们认识了自己，我们通常会尝试通过自我表现和印象管理的过程来控制在他人面前表

现出来的自我。社会生活就像是一个剧院，我们在其中向他人展示自己（通过扮演自己的角色）。逢迎和自我妨碍是自我表现的两个策略。自我妨碍需要将行为、特性或是情境事件先排列一下，如果后面我们的表现不是很好，可以以此作为借口。然而，预先准备借口存在的一个问题是我们自己可能会相信这些借口，所以在任务中就不会那么的努力了。但自我妨碍也可能会阻止我们对自己的失败做出不利归因，这通常会产生可怕的差劲表现等害处。

## 思 考 题

- 为什么对自我的研究是社会心理学的一个重要问题？怎样通过他人形成自我概念？自我概念是怎样由我们所处的文化所塑造的？
- 你认为自我认识有多准确？在哪些情况下人们会对自己做出错误的推论？
- 关于怎样使用给孩子们的奖励和赞扬，你会

给父母什么样的建议？过多地使用赞扬或使用错误的赞扬方式会产生什么样的危险？

- 关于怎样给老板留下好的印象，你会给雇员们什么样的建议？哪种印象管理策略更容易产生效果，哪种更容易适得其反？

### 给“试一试”练习打分

#### 第114页

取你对问题1~5答案的平均分，可以估计你的相互依赖程度。取你对问题6~10答案的平均分，可以估计你的独立性程度。你得到的哪个分数更高呢？辛格利斯（1994）发现亚裔美国人更赞同相互依赖性的选项；而白种美国人更多地赞同独立性选项。

#### 第115页

对问题8和9进行反向计分。也就是说，如果你圈的是1，那就算成7；如果圈的是2，那就算成6；如果圈的是7，就算成1；以此类推。然后将你这11个问题答案的分值相加。高分

表示你有更高的通过关系上的相互依存性来定义自己的趋向（Cross, Bacon, & Morris, 2000）。妇女比男子更容易得高分；在八组大学生样本中，女生的平均分是57.2，而男生的平均分是53.4。

#### 第119页

首先，将你对问题2和5的答案取反，如果你选的是1，就变成5；如果你选的是2，就变成4；以此类推。然后将你对10个问题的答案相加，你得的分越高，表示你越注重自己。费尼格斯坦、沙尔和巴斯（1975）发现一组大学生样本的平均分是26。



## 第6章

# 为我们的行为寻找理由的需要



### 保持一个稳定、正面的自我形象

认知失调理论

理性行为与行为合理化

决策、决策、还是决策

为付出的努力寻找理由

不恰当理由心理学

反态度辩护、种族关系和预防艾滋病

善行与恶行

相关链接 奥萨姆·本·拉登利用了失调吗?

文化和失调

### 自我合理化主题下的变式

自我差异理论

保持我们的自我形象

自我肯定理论

### 为什么有些人愿意保持糟糕的自我形象

证实或提升自我概念

### 关于失调的最后几点思考：从错误中学习

#### 再探天门教事件

#### 摘要

#### 思考题

1997年3月28日，在加州圣塔菲郊区的一栋豪宅内，有人发现了39具尸体——这些人都参与了集体自杀。他们是一个叫做天门教（Heaven's Gate）的无名教派的教徒，教派的创始人阿佩尔怀特（Marshall Herff Applewhite），原先是一名大学教授。在自杀现场，每具尸体都躺得很整齐，脚上穿着全新的黑色耐克运动鞋，脸上则盖着紫色的寿衣。这些教徒是在自愿、平和的情况下死去的，并且他们并不真正认为这是自杀。死前，他们录制了一些录像带，详尽说明了他们的信念与目的：他们相信，当时在西方天空中清晰可见的哈雷彗星，是能给他们带来前往天堂开始新生活的入场券。他们坚信，在哈雷彗星来到以后，会出现一艘巨大的太空船来接引他们重生。为了迎接太空船的接引，他们必须先抛弃自己现有的“容器”，也就是说，他们必须结束自己的生命以脱离身体。不消说，并没有再现什么太空船。

在他们集体自杀的几周前，当时哈雷彗星还十分遥远，无法用肉眼望见；几名教徒曾经来到一家专卖店，买了一架十分昂贵的高倍数望远镜。他们希望能够更清楚地看到彗星，以及他们认为尾随其后的太空船。几天以后，他们又回到了这家店，退还了这架望远镜，并客气地请店家退钱。商店经理问是不是望远镜有什么问题，他们回答说：“喔，是这样的，我

们看到了彗星，但是没看到它背后有任何东西（Ferris, 1997）。”尽管商店经理试图说服他们相信这架望远镜没有任何问题，以及彗星的背后也没有任何东西跟着它，但是，这些教徒们并不相信。他们的态度很清楚，而且，就他们的前提而言，他们的逻辑是无可挑剔的：(a) 我们知道哈雷彗星背后跟着一艘外星人的太空船，(b) 一架昂贵的望远镜要是看不到这艘太空船，那么(c) 这架望远镜一定是有问题的。

你可能觉得他们的想法很奇怪、不合理或愚蠢。但是，一般说来，天门教的教徒们并非愚蠢、不理性和疯狂之人。认识这些人的邻居们都认为他们很亲切、聪明、而且讲理。另外，这些人是电脑和网络的专家，并以建设极具创新性的网页为生。他们的能力，让许多和他们密切合作过的客户都十分佩服，并形容他们拥有非同寻常的智慧、天分与创意。那么，是什么样的心理过程，让这些聪明而清醒的人屈服于这种疯狂的思想和自毁的举动呢？我们将在本章的最后尝试解释他们的行为。现在，让我们先简单地这么说，即这些人的行为并非无法理解的，这不过是人类某种正常倾向的一个极端案例罢了——这个倾向就是：他们需要为自己的行为寻找理由。

当情感说话时，理智很少不听从。  
——Milan Kundera

※ ※

## 保持一个稳定、正面的自我形象

在过去半个世纪中，社会心理学家发现，人类行为最有力的决定因素之一源于我们希望维护一个稳定、正面的自我形象的需求；换言之，我们希望保持一个对自己相对有利的看法，特别是当有证据与我们美好的自我形象相抵触时（Aronson, 1969, 1992a, 1998; Wicklund & Brehm, 1998）。大部分人都相信自己是理性的、高尚的人，会作出明智的

决定，不会有不道德的行为，而且正直廉洁。简单地说，我们认为自己不会做出愚蠢、粗鲁及荒谬的事情。但要保持这种信念并不总是很容易的。在一生当中，这种信念一直受到各种挑战。本章正是要探讨人们如何处理这些挑战。

### 认知失调理论

我们大多数的人都有一种需求，即希望把自己看做是讲理、有道德、聪明的人。当碰到一些信息暗示，我们的行为可能是不讲理、不道德或愚蠢的时候，我们会感到很不舒服。这种因为做了一件和我们习惯的（而且通常是正面的）自我概念不符合的事情而产生的不舒服感，我们称为认知失调。半

个世纪以来的研究已经显示，认知失调是人类思考和行为的一大动因。而第一位探讨这一重大现象的精确的动作方式，并将其发现发展为一套可说是社会心理学中最重要也是最发人深省的理论——认知失调理论——的人，是里安·费斯廷格（Leon Festinger）（1957）。社会心理学家们原本以为，任何两项不一致的认知想法或观点都能够引起这种失调（Brehm & Cohen, 1962; Festinger, 1957; Festinger & Aronson, 1960）。但是，后续的研究却清楚地显示，并不是所有的认知不一致都令人同样地不舒服。事实上，我们发现，认知失调最强烈而且最令人不舒服的情况，是一个人的行为威胁其自我形象时。它之所以令人不安，正是因为它迫使我们去面对我们的看法和行为之间的差距（Aronson, 1968, 1969, 1992a, 1998; Greenwald & Ronis, 1978）。

认知失调总会造成不舒服，因此我们会试着去减少它。这一过程与饥饿和口渴非常相似：不舒服的感觉促使我们进食或饮水。但是不同于通过进食或喝水来解决饥饿和口渴的是，减少失调的途径并不总是简单或明显的。事实上，减少失调的方式经常会使我们对世界的看法和我们的行为方式产生惊人的改变。我们如何才能减少失调呢？有三种方式可供选择（见图 6.1）：

- 改变我们的行为，使行为与失调的认知一致。
- 改变其中的一项认知，来为我们的行为寻找理由。
- 增加新的认知，来为我们的行为寻找理由。

为了进一步说明，让我们来看看一个数以百万计的人每天重复几次的行为——抽烟。假如你吸烟，那么你可能有过失调的经验，因为你知道这种行为可能导致痛苦的早亡。你如何减少失调？最直



接的方式是戒烟。于是，你的行为跟你知道吸烟会造成癌症的认知一致。虽然有许多人戒烟成功，但这不容易，因为也有许多人尝试戒烟但失败了。这些人该怎么办？如果认为他们只是默默承受并准备随时死去，这是错误的。他们并不会这样做。研究者对那些曾参加戒烟诊所并成功戒掉一段时间但之后又重操旧业的老烟袋的行为与态度进行了研究。你认为这些研究者发现了什么？那些尝试戒烟但失败了的老烟袋们实际上成功地降低了他们对吸烟的危害性的认知。通过这种方式，他们继续吸烟，并且并不觉得这有多不好（Gibbon, Eggleston, & Benthin, 1997）。

吸烟者会想到一些极具创造力的方式来为他

**认知失调 (cognitive dissonance)**：一种不舒服的行动或感觉，最初被定义为，由于持有两个或更多不一致的认知而引起的；后来则被定义为，因为做了一件和自己习惯的而且通常是与正面的自我概念不符的行为而产生的。

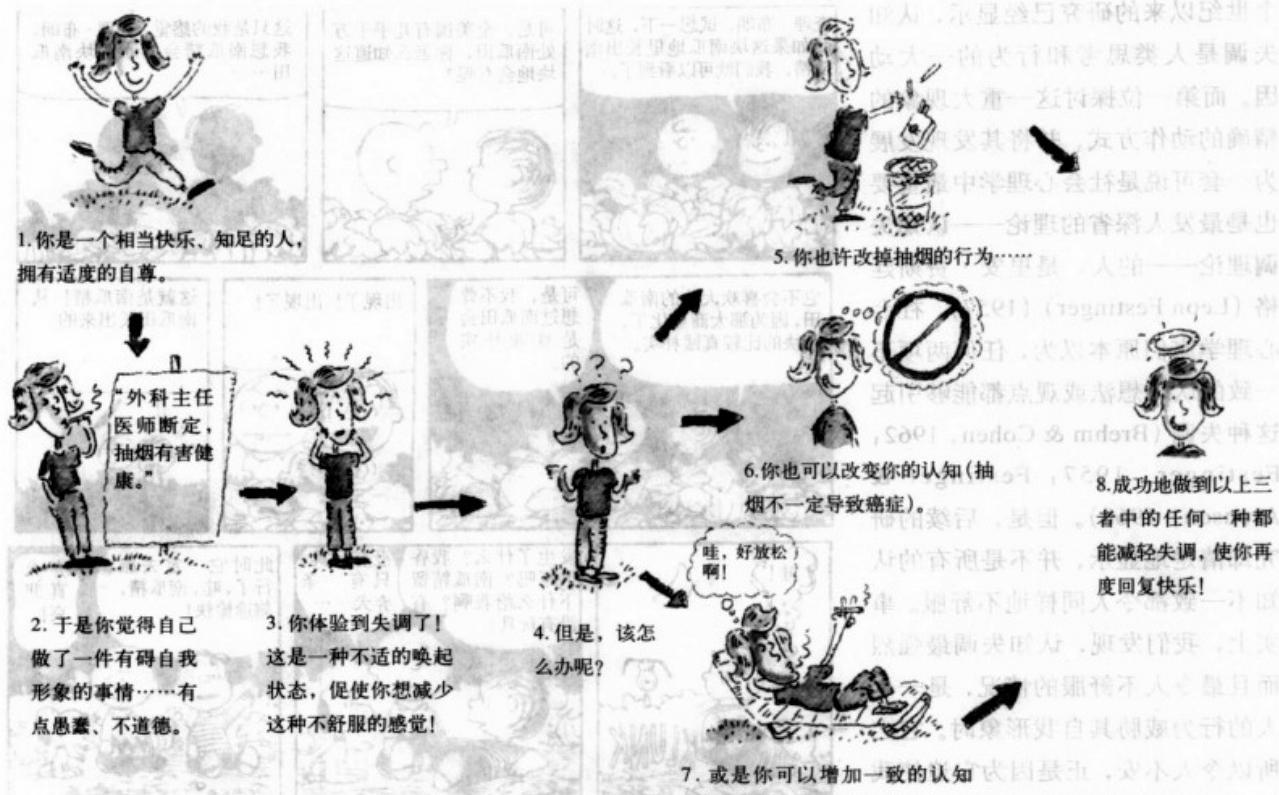


图 6.1 我们如何减少认知失调



这名年轻人可能会想：“稍微增加一点体重并没有什么不对。毕竟，一些职业橄榄球运动员体重超过136千克，而他们每年收入上百万元。再来一点儿油炸薯条。”

人们的吸烟行为寻找理由。一些吸烟者成功地使自己相信，吸烟与癌症之间的关系未成定论。其他的吸烟者会试着增加一些新的认知——例如，相信滤嘴会过滤掉大部分的化学毒素，因此能减少癌症的威胁。另一些人会增加一项认知，使他注意活生生的例外：看看我的祖父，他已经87岁了，但是他从12

岁开始就每天抽一包香烟，这证明抽烟并非一定对人有害。还有一些人会增加新的认知，认为抽烟是一种快乐的活动——值得冒患癌症的风险。其他人甚至成功地使自己相信，所有的情况都考虑过了，但是吸烟仍然值得，因为这能使他们轻松、减少神经紧张等。这些理由对非吸烟者而言，听上去似乎很愚蠢，那也正是我们的观点。正如吸烟者的推理原则所显示的那样，经历失调的人常会通过否认或歪曲事实来减少这种失调，那些尝试减肥但失败了的人、拒绝进行安全性行为的人、得到关于他们整体健康的坏消息的人，在否认风险和减少失调方面同样具有“创造性”(Aronson, 1997; Croyle & Jemmott, 1990; Goieman, 1982; Kassarjian & Cohen, 1965; Leishman, 1988)。有的时候，这些错觉是可以发挥作用的；例如，雪莉·泰勒(Shelley Taylor)及其同事们已经证实，绝症患者（如艾滋

病患者)对能否痊愈一事如果抱有不切实际的乐观错觉,会比那些比较“实际”的人更为长命(Taylor, 1989; Taylor & Armour, 1996; Taylor & Brown, 1988; Taylor & Gollwitzer, 1995)。不过,在更多的时候(例如抽烟这种情况),这些错觉是会造成伤害的。

### 理性行为与行为合理化

大部分的人都相信他们自己是理性的动物,并且一般来说,他们都是对的:我们的确很擅长进行理性思维。但是,正如我们看到的那样,维护我们的自尊导致我们所产生的想法不一定合乎理性,而是被合理化了。处于消除失调状态中的人们会致力于使自己相信他们是对的,以至于他们最后往往表现出无理性与适应不良的行为。

爱德华·E·琼斯(Edward E. Jones)及赖卡·科勒(Rika Kohler)(1959)于20世纪50年代晚期,在美国南部的一个小镇做了一个简单的实验,当时种族隔离的想法还很流行。首先,他们选择了一批对种族隔离立场十分鲜明的人,其中的一些人强烈赞成隔离,另外的一些坚决反对隔离。接着,研究人员让这些被试阅读一系列正反立场兼有的论点。在这些

正反论点当中,有一些论点相当合理,另有一些则很愚蠢。研究的重点是哪些论点人们会记得最清楚。

如果这些被试的行为完全合乎理性,那么我们可以预期,不管他们的立场如何,他们记得最清楚的应是那些合理的论点,不合理的论点则记得最少。毕竟,人们为什么要记得那些不合理的论点呢?失调理论的预测是什么?答案是,支持自己立场的愚蠢论点会造成一些失调,因为,持这种立场的智慧或智商不免令人怀疑。同时,支持对方立场的合理论点造成一些失调,因为它们意味着对方的立场更可能是对的。由于这些论点会引起失调,因此人们将试着不去想它们。

这正是琼斯及科勒(1959)所发现的。被试只记住那些支持自己立场的合理论点,以及支持对方立场的愚蠢论点(见图6.2)。后续的研究也在许多问题上,例如死刑是否能阻止谋杀案的发生以及通过同性性接触传染艾滋病的风险等等,都发现了类似的结果(Biek, Wood, & Chaiken, 1996; Edwards & Smith, 1996)。所有这些研究结果都指出,人类并非以不带任何偏见的方式处理信息,相反会用一种扭曲的方式来处理信息,使其跟我们已有的观点一致。这很可能可以解释一些问题,例如政治及宗教,笃信某种与我们的观点截然相反的信念的人几乎从不会以我们的方式(正确的方式)来看待事情,而不管我们的论点多么强有力或多么有条理。

### 决策、决策、还是决策

每当我们做出一个决定时,就会经历失调。怎么会这样呢?让我们来仔细地看一看这个过程。假设你现在要买一辆新车,但是在旅行车和小轿车之间犹疑不决。你知道,这两种车各有优缺点。旅行车比较方便,你可以塞进很多东西,可以在长途旅程中睡在车上,它的马力也很充沛;不过,这种车太耗汽油,

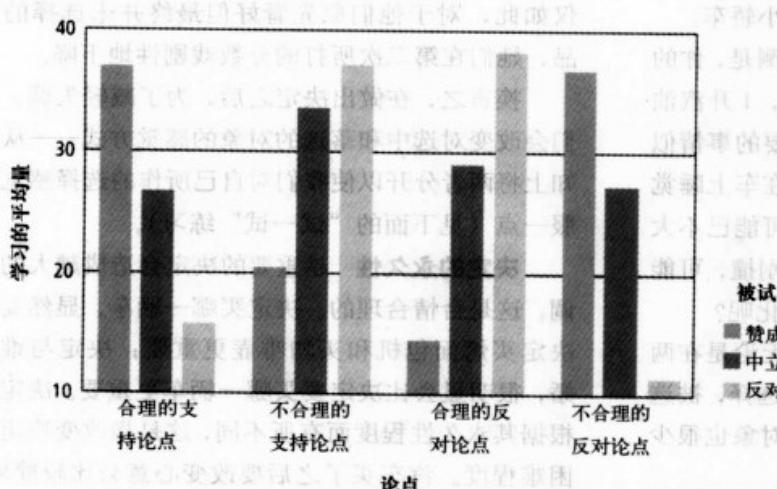


图 6.2 合理性对学习有争议的观点的影响

人们倾向于只记住支持其立场的合理论点及支持相反对立的不合理论点。因为若记住支持其立场的不合理论点或支持相反对立的合理论点,都会产生失调。(摘自 Jones & Kohler, 1959)



“油价可能会下跌！”

而且停车不易。相对而言，小轿车的空间小了许多，而且安全性令人担忧；不过，这种车比较便宜、省油，开起来更轻便，而且，这车的维修记录也不错。你在做出决策前会先尽量去收集信息。你可能会阅读《消费者报道》，看看这个专业、公正的信息来源怎么说。你可能会找拥有旅行车或小轿车的朋友们谈一谈（你甚至会找你的父母商量）。另外，你也可能会到汽车经销商那里去试开一下，看看两种车开起来的感觉如何。所有这些决策前的行为都是非常理性的。让我们假设，你最后决定要买小轿车。

接下来会发生什么事呢？我们的预测是，你的行为会发生某种改变：你会越来越常想，1升汽油可以跑多少公里，好像这是世界上最重要的事情似的。在此同时，你也几乎一定会把不能在车上睡觉这件事，看得不那么重要。同样地，你可能已不大记得这样一个事实，你的新车如果发生剐撞，可能特别危险。为什么会发生这样的思想变化呢？

**扭曲我们的好恶** 任何一项决定，无论是在两辆车、两所大学还是在两个情人之间做选择，被选中的对象很少是完全正面的，被放弃的对象也很少

**决策后失调 (postdecision dissonance)**：一个人在做了决定之后所产生的失调；消除这种失调的方法通常是：提高被选择对象的吸引力，同时降低被拒绝对象的价值。

是完全负面的。因此，你在做决定的时候会有所疑虑。做完决定以后，你认为自己很聪明的这项认知，会和你选择的那辆车、那所大学或那位情人的所有缺点产生不一致，也会和你放弃的那辆车、那所大学或那位情人的所有优点产生不一致。这种情况，我们称为决策后失调。认知失调理论预测，为了对自己所做的决策感觉更好，你会进行某种心理操作以减轻这种失调。

那么究竟是什么样的心理操作呢？

杰克·布雷姆 (Jack Brehm) (1956) 所做的一项早期实验可以说明这一点。布雷姆假扮成一名顾客测试服务的代表，要求女士们根据商品的吸引力及优点，为若干种电器商品打分，例如烤面包机、电子咖啡壶等。每位女士皆被告知，为了答谢她们参与调查，她们可以拥有当中的一项电器来作为礼物，她们可以在两种她们打出相同分数的商品当中选择一样。当她们决定之后，送给她们的电器被包好后交给她们。20分钟后，每一位女士被要求再次对那些商品打分。布雷姆发现，在她们受赠自己所选择的电器之后，她们对该电器所打的分数高于第一次所打的分数。不仅如此，对于他们原先看好但最终并未选择的商品，她们在第二次所打的分数戏剧性地下降。

换言之，在做出决定之后，为了减轻失调，人们会改变对选中和落选的对象的感觉方式——从认知上将两者分开以便我们对自己所作的选择感觉舒服一点（见下面的“试一试”练习）。

**决定的永久性** 越重要的决定会造成越大的失调，这是合情合理的。决定买哪一辆车，显然要比决定买烤面包机和买咖啡壶更重要；决定与谁结婚，很明显会比决定要买哪一辆车更重要。决定也根据其永久性程度而有所不同，这是指改变决定的困难程度。汽车买了之后要改变心意会比较简单，但是要从不愉快的婚姻中逃离出来则困难许多。决定的影响越久远及越难改变，则减轻失调的需求就越强烈。

赛马场是一个检验决定不可反悔的重要性的

## 试一试

### 为自己的决定寻找理由

著名的新闻节目“与媒体有约”(Meet the Press),通常会以一个颇具争议的政治时事为主题。该节目的一般进行形式是:由几位能言善辩的人士,代表议题的正反辩方,然后各自以一种激烈、善辩的方式表达他们的观点。查一查电视节目表,看看下礼拜要辩论什么题

绝佳场所。有经验的赌徒经常会花许多时间钻研“赛马情报”,以决定将他们的钱投在某一匹马身上。当他们做了决定之后,他们就前往赌马场的窗口排队。当他们排在队伍里时,由于仍然可以改变心意,所以我们可以假设他们还不急于消除失调。然而当他们到达窗口,并且放下赌金之后——即使只有两美元,决定也永远无法改变了。因此,如果不可反悔是一项重要的因素,那么我们应该可以预期在赌徒放下赌金的几分钟之后会比之前的几分钟有更强的消除失调的需求。

在一个简单但很巧妙的实验里,社会心理学家拦截前往窗口投注两美元赌金的人们,询问他们的胜算把握有几成(Knox & Inkster, 1968)。研究者同时也拦截正要离开窗口的赌徒,问他们同样的问题。几乎是必然的,已经放下赌注的人,对他们的马会赢得胜利的几率较为肯定,而尚未投注的人则较不确定。只不过是几分钟的时间,这当中没有发生任何事情可以提高胜算率,惟一的改变是最终作出了决定,而且不得反悔,失调也因此产生。

**低价进入策略: 不可改变的错觉** 不可改变的错觉决定无法反悔往往增加失调及消除失调的动机。有鉴于此,不道德的推销员已经发展出一种技术来创造出你已无可反悔的错觉,其中一种技术为“低价进入”(Cialdini, Cauoppo, Bassett, & Miller 1978; Weyant, 1996)。杰出的社会心理学家罗伯特·恰尔蒂尼(Robert Cialdini)曾短期地参加汽车销售活动,借以仔细观察这种技术。它是这样起作用的:你走进一家汽车展示店想要买一辆特定的车子。由于已经问过许多汽车展示店,你知道大约用1.8万美元就可以买到这种车子。接着,一位风度翩翩的中年男人走近你,他告诉你可以将车

目。节目播出前,找两三个朋友或家人询问他们在这个问题上的看法。试着要他们到时候收看这个节目。在收看过节目之后,再与他们讨论对这个问题以及对辩论者的看法。

子以17670美元卖给你。你为可以讨价还价而激动不已,因此开出一张支票作为订金,如此他才可以带着支票向销售经理报告说你是认真的。与此同时,你想像开着亮闪闪的价廉物美的新车回家。但是真可惜,十分钟之后,售货员一脸可怜相地回来,他告诉你说,他热心地想帮你促成这笔交易,但计算错误而且被销售经理挑了出来。事实上,这辆车正确的价格是18170美元。你感到失望,另外你相当肯定在其他地方可以以更便宜的价钱买到。你的决定并非不可改变。但是恰尔蒂尼及同事的研究(1978)指出,比一开始就提出18170美元的价钱相比,在这种情况下,会有更多的人愿意继续这笔交易,即使最初要在这家汽车商行买车的原因——价格差额——不再存在。怎么会这样呢?

最少有三个理由使“低价进入”得以运作,第一,虽然顾客仍然可以改变心意,但是某种承诺的确存在。开出订金支票造成一种不可后悔的假象;如果买车者真正思考一下,他很快就会知道那只不过是无约束的合约。然而,在高压式销售的世界里,即使是短暂的错觉也能成为有力的影响。第二,对承诺的感觉引发对兴奋事件的期待——也就是开走一辆新车。预期的事件受到阻碍(由没有进行这笔交易所致),将会产生失调及失望。第三,虽然实际价格高过购买者的期望,但是可能只高过其他经销商的价格一点点。在这种情况下,顾客实际上会想:“哇,搞什么,人已经在这里,表格已经填好,支票也开了,还等什

#### 低价进入 (lowballing): 一种不道德的销售策略:

销售员先以极低的价格诱使顾客答应购买一项产品,接着宣称他搞错了价格,需要提价,然后消费者只好以高价购买。

么呢？”因此，通过使用失调的消除及无法反悔的错觉，施加高压的销售员能提高你决定以他们的价格购买其产品的几率。

**不道德行为的决定** 当然，关于汽车、电器、赛马甚至总统候选人的决定可能都是很容易的。我们的决定经常会涉及道德及伦理问题。什么时候可以向朋友说谎，什么时候不可以？一种行为在什么情况下是偷窃，在什么情况下是借贷？解决道德上的两难问题，是研究失调现象中特别有趣的领域，因为其中还在很大程度上涉及人们的自尊心。更有趣的是，在困难的道德决定之后进行的失调消除，将使人们未来的行为增加或减少道德顾虑。

谈谈考试作弊的问题。假设你是一个大二学生，正参加一门物理课的期末考试。因为你知道，你一直想成为一名外科医生，而且你能否被医学院录取很大程度上将依据物理学科的成绩。现在，关键性的考题都是你很熟悉的内容，但是由于这门考试实在太重要了，以至于你产生了严重的焦虑，脑中一片空白。时间一分一秒地过去，你变得越来越慌张。你简直无法思考。四处张望了一下，你发现恰好坐在班上最聪明的学生旁边。你瞥了一眼她的答卷，发现她刚好做完那道重要的问题。你知道你可以轻易看到她的答案——只要你选择这么做。时间就快到了，你会怎么办？你的良知告诉你作弊是错误的。然而，如果不作弊就肯定无法得到较高的分数，而你坚信如果无法取得较高的分数，挤进医学院的希望就会落空。你正与良心交战。

不管你是否决定作弊，你的自尊心都已受到了威胁，并因此产生失调。如果你作弊，你的“我是高尚、道德的”这一认知将与“我刚才作出不道德的作为”的认知产生失调。如果你决定拒绝诱惑，你“我要成为一名外科医生”的认知与你的“我可以作弊的，那将保证我获得高分及进入医学院，但是我选择不去做，真笨”的认知也同样会产生失调。

在这种情况下，一些学生会选择作弊，其他人则不会选择作弊。学生在作出作弊决定之后，对作弊的态度会有何改变呢？假设在痛苦的挣扎之后，你决定作弊，你将如何减少失调呢？根据认知失调理论的说法，你将会找出一种方式将你所选择行为

的负面冲击降到最低，从而为自己的行为寻找理由。在这个例子中，减少失调的有效途径，就是改变对作弊的态度。你将以宽大的态度去对待作弊，使自己相信这只不过是一种无害的犯罪，根本不会伤害任何人；很多人都干过，因此应该不会有太大的问题。相反，假设经过一番痛苦的挣扎之后，你决定不作弊。你将如何减少心中的失调呢？你将再度改变道德观，但是此时的方向是完全相反的。那就是，你必须使自己相信作弊是罪大恶极的，那是一个人所能做的最低级的事情，作弊者应该被揭发出来并受到严厉的惩罚。

**失调如何影响个人价值** 此时所发生的事情不只是你将自己的行为加以合理化，而且也牵涉到整个价值系统的实质改变：面临是否作弊的选择的人，其对考试作弊的态度将经历强化或软化，这取决于他们决定是否作弊。需要记住的一件有趣且重要的事情是，虽然两个人决定作出不同的行为，但他们过去可能对作弊都持有相同的态度。一个人在作弊的边缘但决定不作弊，另一个人也在抵制作弊的边缘但最终决定作弊。然后，一旦做了决定，他们对作弊的态度就会大相径庭，而这是他们各自行为主的结果。  
上面的推论由贾德森·米尔斯 (Judson Mills) (1958) 在一所小学里所做的实验来检验的。米尔斯首先调查六年级的学生对作弊的态度，然后安排一项竞赛性的考试，优胜者可以获得奖品，并把这场考试安排成不靠作弊几乎不可能赢的情况。在米尔斯的安排下，学生们很容易就可以作弊，而且产生作弊也不会被人察觉的错觉。在这种情况下，可以



考试作弊之后，她会努力使自己相信，如果有机会的话每个人都会作弊。

想像到有些小孩会作弊，有些小孩不会作弊。第二天，这些学生再度被问到对作弊的感觉，此时，曾经作弊的孩子变得对作弊比较宽容，拒绝作弊引诱的小孩对作弊的态度变得更严厉。

在实验室里进行的经典实验，经常为当今的学者们在现实世界里所进行的研究提供灵感。这里有一个相关案例：两位心理学家在印度对企业中层主管进行研究的时候，得到了一些和米尔斯的研究结果相关的有趣资料（Viswesvaran & Deshpande, 1996）。两位研究者的观点是，正在决定要不要采取不道德行为的企业主管们，处于一种不稳定的状态：一方面，他们希望自己的行为符合道德；另一方面，他们无疑又担心自己可能必须为了成功而做出不道德的行为。研究者发现，有理由认为管理上的成功只能通过不道德的行为达成的企业主管，比那些没有理由抱此信念的人经历更多的失调（以对工作不满意的形式表现出来）。我们认为，如果这两位研究者一两年后再回到这个地方，他们会发现那群人的失调减轻了；也就是说，那些做出不道德行为的人，大多数就和米尔斯的被试一样，那时候应该已经找到了某种方式来为自己的行为寻找理由。

## 为付出的努力寻找理由

大部分的人都愿意为获得真正需要的东西而努力工作。例如，如果你真的很想从事某种特定的职业，为了争取到它，你可能会付出额外的努力。你很可能会通过努力学习来达到研究生入学要求，钻研更多的研究生入学考试试题并忍受一连串令人紧张的面试。

接着，让我们反过来表达这一命题。假设为了进入一家特殊的俱乐部，你作了大量的努力，最后却发现它是没有价值的组织，会员们仅是一些无聊、傲慢的人，从事肤浅琐碎的活动。你会感到自己很愚蠢，不是吗？一个明智的人不会只为了得到这些无用的东西而努力。这种情况将产生相当大的失调：你在这两种认知之间，即认为自己是聪明、老练的人和你努力加入一家无聊的俱乐部之间，彼此会产生失调。你如何减少这种失调？你将如何为你的行为寻找正当理由？

你一开始的做法可能是，说服自己相信该俱乐部及其会员比自己第一次所见的更优秀、更有趣及更有价值。一个人如果能将一群无聊的人们想成有趣的，将一家肤浅的俱乐部想成有价值的，这样做其实很容易。即使是最无聊的人和最肤浅的俱乐部也都拥有一些可以弥补缺陷的品质。对活动及行为也可以做各种不同的解释，而且如果我们有动机去发掘人与事的最佳面，则这些模糊的事实都倾向于得到正面的解释。这种情况，我们称之为**为努力寻找理由**，也就是说，对于个体努力追求而得到的事物，他们倾向于提高自己对它的喜欢程度。

埃里奥特·阿伦森和贾德森·米尔斯（1959）曾进行了一项经典实验，以研究付出努力与减少失调之间的关系。实验中，大学生们自愿加入一个社团，定期见面讨论性心理学当中的各种观点。如果想要加入社团，他们必须通过一个筛选程序。1/3的被试所经历的程序非常苛刻并且令人不适；对另1/3的被试来说，这一程序只会带来轻微的不适；对最后的1/3的被试来说，他们不需任何筛选即可入会。



在成为一名海军士兵之前所必须经历的严酷训练，会增加新兵的凝聚感以及在军中的自豪感。

**为努力寻找理由**（justification of effort），对于个体努力追求来的事物，他们倾向于提高自己对它的喜欢程度。

然后，每一位被试被允许去听一段他们即将加入的社团会员们的讨论。经过安排，他们相信他们所听到的讨论是现场正在进行的，但是事实上是事先录好的录音带。录好的讨论经过编排，制作得尽量沉闷且夸张。在听完讨论之后，要求每位被试对讨论打分，包括他或她是否喜欢这些讨论、听到的是否有趣、参与者是否聪明等。主要结果如图6.3所示。

### 试一试 为自己的行为寻找理由

想想看，你过去是否曾经为了追求一样东西而必须大费周折或付出努力。你可能曾经为了买一场音乐会的票而花了好几个小时大排长龙，或者为了拜访一位挚友而心甘情愿地身陷于极为拥挤的车阵当中，只因为这是到达目的地的惟一通道。

1. 将你为了达成某一目标所必须经历的事情一一列出。

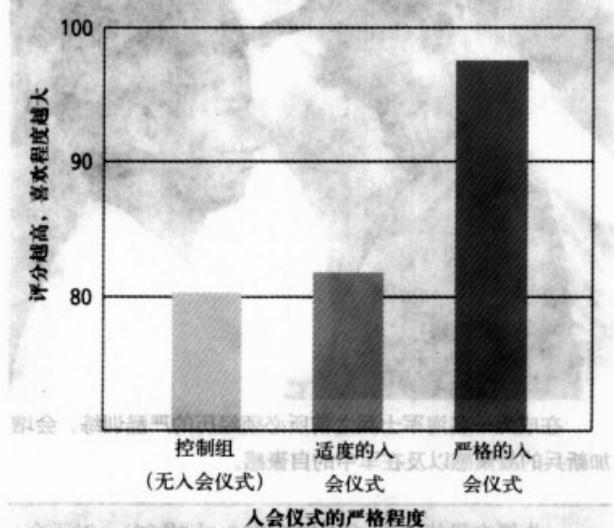


图6.3 入会仪式越艰难，我们就越喜欢这个社团。为了加入团体所付出的辛劳越多，我们就越喜欢加入这个团体。（摘自Aronson & Mills, 1959）

个讨论虽然不如当初预期的充满智慧，却也有趣精辟，因此从大体而言，是有价值的经历。简而言之，他们会尽可能站在正面的立场上，解释小组讨论中所有模糊的层面，借此为自己付出的努力寻找理由。其他研究者在类似情况下也得到了相似的结果（Cooper, 1980；Gerard & Malheron, 1966）。  
必须澄清的是，我们并不是说，大部分的人都喜欢享受困难痛苦的经历，事实并非如此；也不是说人们应该喜欢那些只与痛苦经验有关的事情。我们只是确定了一件事，即如果一个人为了达到目标，同意经历困难或痛苦的过程，那么这个目标将更具吸引力。因此，如果你走路去参加一项讨论会，途中被一辆车溅了满身泥巴，你将不会喜欢那个讨

2. 你认为自己曾经试图将所有这些努力都进行合理化吗？你是否发现自己夸大了该目标的好处而尽可能削弱它的所有缺点呢？列出一些你用来夸大该目标的价值的方式。
3. 下一次发现自己又处于类似的情境中时，你或许可以仔细注意一下自己的行为和认知，看看其中是否出现了任何自我合理化。

论会。然而，如果为了要进入一个团体，你必须自愿跳进一个泥塘，那么即使最后知道这个团体浅薄无聊，你也会喜欢它（见下面的“试一试”练习）。  
**不恰当理由心理学**

当我们小的时候，就被教导不能说谎。的确，小学的历史课本也充满了像乔治·华盛顿和樱桃树那样的各种神话故事（捏造的事实）——很明显，其目的在于使我们相信，如果我们想做总统，最好能诚实。不幸的是，世上可能有没说过谎的人，但是我们还没碰到过。有时候，为了一个好理由，大部分的人感觉自己无法完美地做到诚实。其中的一项理由涉及另一项我们被教导的事——要待人仁慈宽大。因此我们发现，有时候为了不伤害别人，我们有必要说谎。

假设你的朋友珍给你展示她新买的一条很贵的套装，并询问你的意见。你认为难看死了，而正要这样说时，她告诉你她已经改过这件套装了——这意味着她已经没办法退了。你会说什么？你可能会经历类似下面想法的过程：“珍看起来很喜欢这件套装。她花了很多钱买它，并且已经不能退货了。如果说出了自己的真实想法，会让她伤心的。”

所以，你会告诉珍你也喜欢她的套装。此时你是否会经历很大的失调？我们认为不会。你会有许多想法跟这一谎话一致，就像上一段中所提到的你的理由。事实上，认为“不要带给你喜欢的人痛苦是很重要的”这一认知对于说一个无害的谎话，提供了充分的外部理由。

**反态度辩护** 如果说了一些自己并不想说的话，而且没有足够的外部理由，那将会如何呢？也就是说如果你的朋友珍极其富有并且能够承受她难看的新套装被扔掉的损失，那又会如何呢？如果她真诚地想知道你的意见呢？如果在过去你曾告诉她，她买过一些确实很碍眼的东西，而你们友谊仍然保持得很好，那又会如何呢？现在你必须对珍说谎的外部理由几乎不存在。如果你仍能克制自己，不表达出自己真正的观点（即说出相反的话“老天，真……真不错”），你将体验到失调。当你不能为自己的行为找出外部理由来进行合理化时，你将试着找出内部理由，即通过对自己作些改变来减少失调（比如你的态度或行为）。

你如何才能做到呢？你会开始寻找那套衣服上或许被你忽略了的优点。只要你努力去找，一定会发现这样一些优点的。于是在短时间内，你对那套衣服的态度将转向你所说的话的方向——那就是



“难道你不喜欢我的新衣服吗？”

所谓的“说出就相信”。这种现象一般称为“反态度辩护”。当我们公然表示一些与我们真正的想法相悖的意见或态度时，这种现象就会发生。在缺乏外部理由，也就是在没有我们自身之外的动机时，我们的观念会越来越像我们所讲的谎话。

这个命题第一次是由里安·费斯廷格及J.梅里尔·卡尔史密斯（Leon Festinger & J. Merrill Carlsmith, 1959）所进行的一个突破性实验加以验证的。大学生在诱导下花一个小时做一连串难耐无聊并且是重复性的工作。实验人员接着告诉他们，研究目的是为了探讨，如果人们事先被告知作品内容很有趣，任务是否会被完成得较好。每个人都被告知，他已经被随机地派至控制组，也就是事先不会被告知任何内容。实验人员解释道，一位年轻女士（即下一个被试）马上就会到达休息室，她会被分配到实验条件下。研究人员说明，必须使她相信作品内容将会有趣而且好玩。但如果是学生而不是研究人员跟她说，将更容易使她相信。这时被试会这样做吗？就这样在要求下，实验人员诱导被试向另一名学生撒谎。

半数的学生在说谎后有20美元的酬金（足够大的外部理由），然而其余半数只有一美元的酬金（非常小的外部理由）。在实验结束之后，一位访问者接着询问说谎者有多喜欢他们先前在实验中所从事的任务。研究结果证实了假设：那些收到20美元而说谎的（即说这项任务是有趣的）的学生，像先前那样评价说那些工作是无聊而且烦人的经历。但是那些只收到一美元而说工作很好玩的学生，则评价说那些工作相当有意义。换言之，当人们有充足的外部理由时，即使说了谎话也不会相信自己所说的话；而那些没有充分外部理由的人，却成功地使自己相信他们撒了谎。

**外部理由 (external justification)**：为解释自己的失调行为所提出的存在于自身之外的理由（例如，为获得大笔的奖励或避免受到严厉的惩罚）。

**内部理由 (internal justification)**：通过改变自己的某些方面（如自己的态度和行为）来减轻失调。

**反态度辩护 (counterattitudinal advocacy)**：指一个人提出与其个人信念或态度相反的意见或态度。

己相信自己所说的话是接近事实的。

当涉及重要的态度时，这种现象是否仍会发生？你能不能改变人们对重要事情的态度？后续的研究已经显示，费斯廷格和卡尔史密斯的实验范式在许多重要领域都可以运用，例如亚瑟·R. 科恩 (Arthur R. Cohen) (1962) 的实验。科恩是耶鲁大学的社会心理学家，那时耶鲁大学正处于政治动乱时期，为了控制学生反对对东南亚的战争的示威活动，警察必须进入校园镇压，警察偶尔也会过度反应并过度使用武力。在一次这样的事件发生之后，科恩访问了一间耶鲁校舍，并说明他替知名的研究所工作。他告诉学生说，每一个事件都有正反两面，而他所在的研究所对于警察与学生对抗事件的两方面的看法都有兴趣。然后，他要求学生写出有力的文章来支持警察的镇压行为。并且，他告诉学生，他能够提供奖励给写文章者。根据学生被分配的不同情况，他提供给他们 50 美分、1 美元、5 美元或 10 美元（在 1962 年，10 美元可以买 30 瓶啤酒）。学生们都不知道其他学生收到多少钱。在学生们写完文章之后，科恩接着评估他们对警察行动的真正态度。

研究结果非常清楚，诱因愈小，人们则愈偏向警察。换言之，当学生有充分的外部理由去写文章时，他们不需要说服自己相信自己所写文章的内容。然而，当他们面对的情况是，只收取 50 美分或 1 美元而去写关于警察的正面观感时，他们必须使自己相信，他们所写的文章多少会有些真实性。

在一项类似的实验中，研究者诱导那些原先相信吸食大麻有害的学生，去编写并背诵赞成吸食大麻及游说使其合法化的演说录像带 (Nel, Helmreich, & Aronson, 1969)。其中有一些人收到大量的报酬，其他人只收到小小的报酬。结果也十分明显：报酬愈少，对大麻的使用及合法化的态度就愈软化。

在许多这样的实验中，人们的不诚实行为（说谎），也可能会对别人造成伤害。例如，假设你相信大麻有害却告诉某人它无害，你自己也明白，这可能会对此人造成极大的伤害。因此，我们也有理由提出下面这个问题：只是说谎就够了吗？伤害别人是造成失调的必要条件，还是只要做出不诚实的行

为（即使没有造成伤害），就足以产生失调？埃迪·哈蒙-琼斯 (Eddie Harmon-Jones) 及其同事 (1996) 所做的一项实验便清楚地显示，不诚实的行为本身就足以导致失调。在他们的实验中，有人先喝下一杯难喝的饮料，然后再自愿说饮料很好喝。结果，这些人最后真的相信这种饮料很好喝（相对于控制组的评分）。他们“说”饮料很好喝的方式是将这个不真实的看法写在一张小纸条上，之后再马上把它揉成一团丢掉。因此，尽管他们的谎言不可能伤害到任何人，说谎的行为还是造成了他们想法的改变，由此减轻失调并恢复自我的诚实感。

### 反态度辩护、种族关系和预防艾滋病

实验室之外的情况如何？这些关于反态度辩护的实验能够被用来解决社会问题吗？让我们来看看种族关系和种族歧视——美国最重要、最长久的问题之一。能否让人们支持有利于某个弱势群体的政策，接着再看看这些人对于该群体的态度是否变得更友善了呢？当然可以。

在一项重要的实验中，迈克·莱珀 (Mike Leppe) 和唐娜·埃森斯塔 (Donna Eisenstadt) (1994, 1998) 诱使一些白人大学生写下与其原本态度相反的文章，公开支持他们校内一项有争议的提案——将美国黑人学生的奖学金增加一倍。由于基金的总额是有限的，因此这样做意味着白人学生能够拿到的奖学金将减少。你或许想像得到，这是一个会引起高度失调的状况。那么，这些学生要如何减轻失调呢？最好的办法是：说服自己，他们确实深深地认同该项政策。除此之外，我们还要合理地猜测，这种失调的减少或许会类化到该特定政策以外——也就是说，这一理论的预测，他们对美国黑人的整体态度会变得更友善、更愿意支持，而这正是莱珀和埃森斯塔所发现的结果。

在过去的几十年中，失调理论的这一项特点，已经被应用在另一个重大的社会问题上——预防艾滋病传染。自 20 世纪 80 年代早期发现首例病例以来，引起艾滋病的 HIV 病毒已经在全球夺走了近 1.5 亿人的生命；并且在亚洲和非洲，被感染人数持续上升，也许最大的悲哀就在于，艾滋病在很大程度上是可以预

防的。通过进行“安全性行为”，包括使用安全套，人们可以显著降低感染HIV病毒的风险。为了宣传这些信息，美国政府已经花了成百上千万美元来进行预防艾滋病的宣传。但结果是，只有信息还不足以防止人们进行有风险的性行为。和许多事情一样，知道应该怎样做和你实际上的所作所为之间是存在巨大差异的。例如，尽管大学生们知道艾滋病是一个严重的问题，但是只有很小一部分人在每次做爱时都使用安全套。理由似乎是，安全套不方便、不够浪漫、并且让人联想到疾病，这是他们在准备做爱时最不想到的事。更正确的理由是，研究者已经持续地发现，人们在从事性行为时，往往倾向于去否定事实。在这种情形中，我们都倾向于相信艾滋病对大部分的人而言是一个问题，但是对我们自己却没有危险。这种危险的观念应该如何克服呢？  
20世纪90年代，埃里奥特·阿伦森和他的学生发现反态度辩护的范式有助于解决这一问题（Aronson, Fried, Stone, 1991; Stone, Aronson, Crain, Winslow, & Fried, 1994）。他们要求两组大学生撰写一篇演说稿，描述艾滋病的危险，并宣传人们每次进行性行为时都要戴上安全套。其中一组学生只撰写演说稿，另一组学生写完演说稿之后，在摄影机前背诵这些观点并将其录下来，随后告诉他们这些录像带将放映给高中生看。此外，每

组中的一半学生被要求将他们没有使用安全套的情况列出作为提醒，包括认为安全套十分笨拙、难以使用或无法使用的情况。

一组被试——那些为高中生制作录像带并在这之前又将自己无法使用安全套的情形列出的人将产生高度的失调，为什么呢？因为这样的安排让他们察觉到自己的伪善：他们知道自己正在向高中生教导正确的行为，但他们自己却没有这样做。为了消除这种伪善并保持他们的自尊，他们必须开始落实自己所宣传的正确行为。这正是研究者所发现的结果：他们让每个学生都有机会买到很便宜的安全套，结果证明，处于伪善情况下的学生购买安全套的可能性远超过任何其他情况下的学生（见图6.4）。为了检验结果是否具有持久性，实验结束了几个月后，研究人员打电话给那些学生，发现实验效果仍然存在。曾处于伪善情况下的人——那些经历了最高程度的失调的学生——比控制组的人报告说更常使用安全套。

#### 不充分的处罚 所有社会的运作，都是部分依

**不充分的处罚 (insufficient punishment)**：当个体缺乏足够的外部理由来解释自己为何要克制去做一件想做的事情或取得一个想要的事物时所引发的失调，通常会导致该个体降低对这个被禁止的活动或事物的评价。

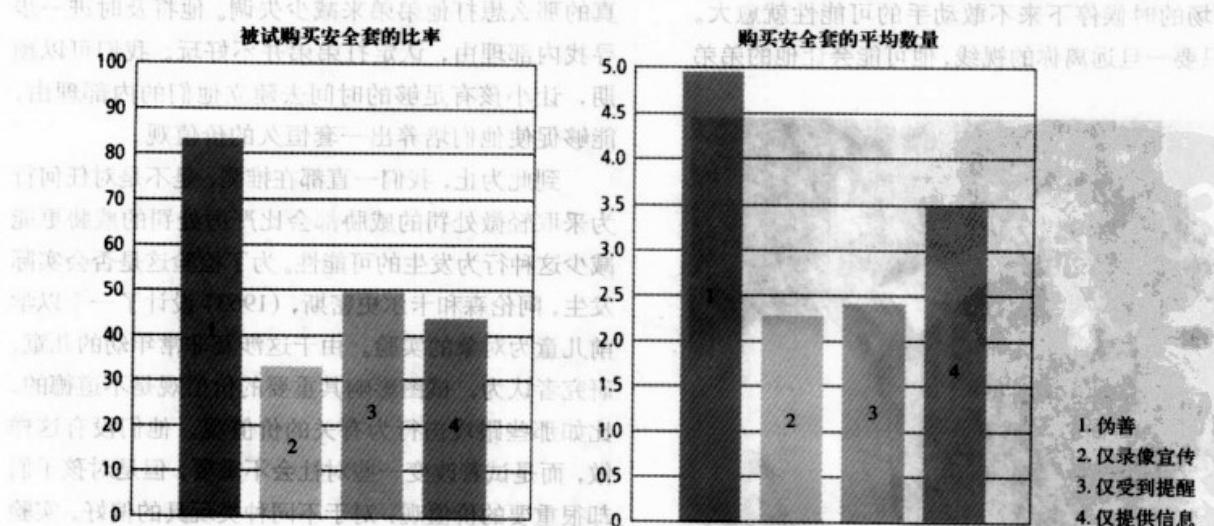


图6.4 人们经提醒而留意到自己的伪善时，会开始实践自己对别人的劝告

(摘自 Stone, Aronson, Crain, Winslow, & Fried, 1994)

赖于处罚或处罚的威胁。例如，当我们以 112 公里的速度沿着高速公路开车时，我们知道如果被警察拦住，那么我们将支付相当高的罚金，并且如果经常被警察抓住的话，那我们将失去驾驶执照。所以我们就学会了当有巡逻车在附近时，遵守速限。同样的情况是，学生们知道如果考试作弊并且被抓到，将在老师面前丢脸并且被重重地处罚。因此当老师在教室监督时，他们学会了不去作弊。但是严厉的处罚教会成年人应该遵守速限了吗？这样做就能教会年轻人认识诚实行为的价值了吗？我们不这样认为。更准确地说，这些处罚教会我们的是，尽量避免被抓住。

让我们来想想恃强凌弱的行为。要说服孩子认为攻击较小的小孩不但不对而且不好玩，是一件非常困难的事情 (Olweus, 2002)。但是在理论上，在某些情况下，让他们说服自己相信这种攻击行为并不好玩是可行的。假设你是一个六岁大小孩的父亲或母亲，他经常打他四岁大的弟弟。你经常给他讲道理，但是没有用。所以为了让他成为一个好孩子并且为了保障他弟弟的健康及幸福，你开始处罚他的攻击行为。作为一名家长，你所能用到的处罚方式包括：从相当温和的处罚（如严厉地注视）到非常严厉的处罚（如狠狠地打一顿、在墙角罚站两小时或剥夺他一个月看电视的权利）。处罚的威胁愈严厉，小孩在你在场的时候停下来不敢动手的可能性就愈大。但是，只要一旦远离你的视线，他可能会让他的弟弟



在孩子欺负行为出现后，父母可介入去阻止这种行为，但父母该如何去减少今后这种行为的发生呢？

再受一顿饱打。简言之，就像大部分的驾驶员在超速时，学会了对公路巡逻警察提高警觉一样，你的小孩仍未失去打他弟弟的兴趣，他只学会当你在周围准备处罚他时不要去这样做。假设你只用非常轻微的处罚去威胁他。在严厉处罚或轻微处罚这两种情况下，小孩都会体验到失调。他意识到不能打弟弟，也意识到自己非常喜欢打他。当他想要打却最终没有打他弟弟时，他会暗暗问自己：我怎么会没有打我弟弟？在严厉处罚的威胁下，他有一个说服自己的答案，也就是一种充分的外部理由：“我没有打他，是因为如果我打了他，我的父母真的会重重地处罚我。”这样可以减少他的失调。尽管小孩面临轻微处罚的威胁时，也同样会有失调，但是，当他问自己“为什么不能打小弟弟”时，他没有一个可以说服自己的答案，因为轻微的处罚所提供的外部理由并不充分。简言之，这就是不充分的处罚。这个小孩克制着自己不去做一件他想做的事，并且尽管他有一些不这么做的理由，但是他缺乏充分的理由。在这种情况下，他继续体验着失调。因此，这个小孩必须找到另一种途径，将自己没有打他弟弟的事实加以合理化。你所施加的威胁的严重程度越低，外部理由就愈薄弱；而当外部理由愈薄弱时，对内部理由的需求就愈大。小孩可以通过说服自己，相信他并不是真的那么想打他弟弟来减少失调。他将及时进一步寻找内部理由，认定打弟弟并不好玩。我们可以预期，让小孩有足够的时间去建立他们的内部理由，能够促使他们培养出一套恒久的价值观。

到此为止，我们一直都在推测，是不是对任何行为采取轻微处罚的威胁都会比严厉处罚的威胁更能减少这种行为发生的可能性。为了检验这是否会实际发生，阿伦森和卡尔史密斯，(1963) 设计了一个以学前儿童为对象的实验。由于这涉及非常年幼的儿童，研究者认为，试图影响其重要的价值观是不道德的，比如那些跟攻击行为有关的价值观。他们没有这样做，而是试着改变一些对社会不重要，但是对孩子们却很重要的价值观：对于不同种类玩具的偏好。实验者首先询问几种玩具对孩子们的吸引度，然后指出一种某个孩子最喜欢的玩具，告诉他或她不能再玩了。



#### 我们如何才能劝诱这名儿童放弃玩一样很吸引人的玩具？

半数的小孩被告知，如果他们不服从的话，将受到轻微的处罚；对另一半小孩则以严厉的处罚相威胁。然后，实验人员就离开房间，让他们有时间和机会玩其他玩具，以及去抗拒被禁止玩的玩具的诱惑。结果是，没有一个小孩再去玩那个被禁止玩的玩具。

几分钟之后，实验人员又回到房间，并且问每个小孩对各种玩具的喜欢程度。在最开始的时候，所有的小孩都想要去玩那个被禁止玩的玩具；但是在诱惑期间，所有小孩在有机会玩的时候又都克制住自己不去玩那一个玩具。很清楚，孩子们都会经历失调。他们对这种不舒服的感觉如何反应呢？被以严厉处罚相威胁的小孩对他们所受到的限制有充分的外部理由。他们知道为什么不能去玩他们最喜欢的玩具，因此他们不需要改变对玩具的态度，他们仍然回答原来他们最喜欢的玩具还是他们的最爱，甚至发现自己比先前更喜欢这个玩具。

但是，其他小孩又如何呢？对于不能玩自己最喜欢的玩具，因缺乏充分的外部理由，使这些只受到轻微处罚的小孩需要一种内部理由，以减少他们的失调。他们成功地使自己相信，不能玩那个玩具的理由是他们并不怎么喜欢它了。他们对于被禁止玩的玩具的喜欢程度已经比实验开始时降低了。这个例子很清楚地说明，在年幼儿童的行为中，寻求

内部理由会导致自我说服。这对教养小孩来说其涵义是相当发人深省的。那些使用惩罚来让他们的孩子采取可取的价值观的父母应当使用轻微的惩罚，其强度只需产生行为改变即可，而随后就会产生价值观的改变。

**自我说服具有恒久性吗** 让我们假设你们听过一个宣扬欺骗之恶的演讲，这对你对欺骗的态度会有短暂性的影响。但是，如果在一周或两周之后，你发现自己面临强大的引诱，这时你新近的态度能让你抵抗欺骗吗？这不大可能。社会心理学家知道，单靠一个演讲，通常无法产生恒久或长期的态度改变。假设如果你经历过本章早先讨论过的贾德森·米尔斯（1958）的有关欺骗的实验，那么我们预期这种态度上的改变会具有持久性。受到作弊诱惑却能抗拒作弊的小孩，不是因为有人告诉他们要这样做，而是通过“**自我说服**”，即他们说服自己接受一种信念，以使自己因为没有作弊而放弃他们非常想得到的东西的这个事实具有合理性。自我说服比直接说服的尝试更具持久性，其原因正在于，通过自我说服，说服在个体内部发生，而不是源于外部的劝诱或压力。

为检验自我合理化所导致的长期性的态度改变，乔纳森·弗里德曼（Jonathan Freedman）（1965）对阿伦森及卡尔史密斯（1963）禁止小孩玩玩具的实验进行了重复性验证。经过几个星期之后，一个年轻的女士来到学校，告诉孩子们她来到这儿是为了进行一次纸笔测验。事实上，她是为弗里德曼工作的。恰巧，她的测验是在弗里德曼曾进行实验的同一间房间里实施的，房间内的玩具仍然随意地散落着，在测验完毕之后，她要求小孩们等她一下，她要去隔壁房间批考卷。然后她随口说批考卷可能需要花些时间，并且说有人将玩具留在房间内，小孩可以随意地玩耍任何他们喜欢的玩具——这真是幸运！

结果令人惊讶：弗里德曼几周前施予轻微处罚威胁的小孩当中，绝大多数自愿决定不再玩机器人。与此形成对比的是，绝大部分曾受到严厉处罚

**自我说服（self-persuasion）：**自我合理化所造成的一种长期的态度改变。

威胁的小孩会去玩被禁止玩的玩具。单个的轻微处罚的威胁在几周之后仍具有非常大的影响力，而严厉处罚的威胁则没有。

这个现象再一次强有力地说明了这样一个事实，即小孩不去玩被禁止玩的玩具的理由，并不是某一个大人告诉他这个玩具不好玩：这种警告在大人离开之后，效果不会维持太久。轻微处罚威胁的影响之所以能够维持数周之久的原因是，小孩有动机说服自己想念的那个玩具并不是他想要的。弗里德曼实验的结果如图 6.5 所示。

**不只与奖赏或惩罚有关** 就像我们所看到的，相当大的奖赏或严厉的处罚，能够为行为提供强有力的理由。因此，如果你只要求一个人做一件事或限制他做一些事并且仅此一次，那么最好的方法就是给予相当多的奖励或严厉的处罚。但是，如果你要对方形成固定的态度或行为，那么导致服从的奖赏或处罚越少，最后态度的改变会越大，而且效果越持久。大量的奖赏及严厉的处罚都是强烈的外部理由，因此能够激发顺从行为但阻止了真实态度的改变（见图 6.6）。

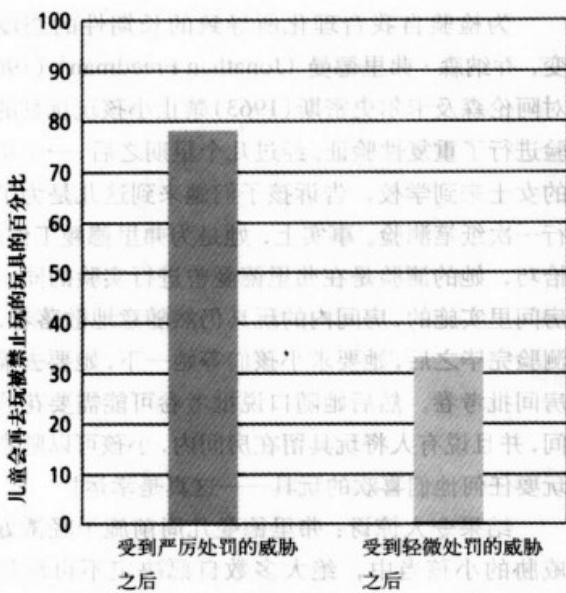


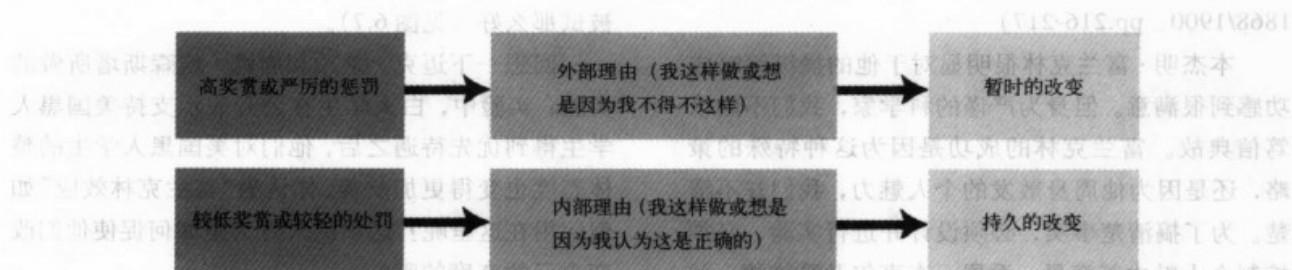
图 6.5 数周后，受到轻度处罚威胁的儿童，比受到严厉处罚的儿童，更不可能再去玩被禁止玩的玩具。那些受到轻微处罚威胁的儿童会通过贬低该玩具的吸引力，来合理化自己的行为。（摘自 Freedman, 1965）

这种现象不仅局限于实质性的奖赏和处罚，自我合理化同样也会以相当微妙的形式出现。以友情为例，我们喜欢我们的朋友、相信我们的朋友并愿意帮助我们的朋友。假设你在一个亲密的朋友家中吃一顿正式的晚餐，你的朋友递给你一盘看起来很古怪的开胃菜，“这是什么？”你问道。“这是炸蟋蟀，我真的希望你能尝尝看。”她是你的好朋友，而且你不想让他在其他客人面前觉得尴尬，于是你从盘中挑了一个并吃了下去。你认为你有多喜欢这道小菜？

把上面的问题记在心里一会儿。如果你应邀参加一次晚餐，而主人并不是你非常喜欢的朋友。他递给你一道开胃菜——炸蟋蟀，然后说很希望你能尝一尝。你顺从了。现在，重要的问题是：在两种情况中，哪一种会令你比较喜欢炸蟋蟀的味道？根据常识，我们会认为当炸蟋蟀是由一个朋友提供时会比较好吃。但是稍加思考一下，哪一种情况下会有较少的外部理由？虽然常识如此，但失调理论却作出相反的预测。在第一种情况中，当你自问：“为什么我要吃这个恶心的昆虫？”你有充分的理由：你吃它是因为你的好朋友要你吃。在第二种情况中，你缺少这种外部理由。因此，你必须创造出一个内部理由，比如，你必须说服自己相信实际上你喜欢吃炸蟋蟀。虽然这看上去似乎是减少失调的行为中的一个相当怪异的例子，但是并不像你想像得那样离谱。事实上，菲利浦·津巴多及其同事（Zimbardo, Weisenberg, Firestone, & Levy, 1965）进行了一个实验，跟我们所举的例子类似。在这个实验中，军中的预备兵被要求吃下炸蟋蟀（作为一项关于求生食物的研究计划的一部分）。被自己不喜欢的、严厉的长官要求吃炸蟋蟀的预备兵，喜欢其炸蟋蟀的程度，远高于被温和的、并且是自己喜欢的长官要求吃炸蟋蟀的预备兵。那些被不友善的长官强制吃炸蟋蟀的预备兵，对自己的这一行为找到外部理由。因此，为了使奇怪的、引起失调的行为有合理的解释他们采取了更积极的态度去看待吃炸蟋蟀。

## 善行与恶行

每当我们对一个人做出仁慈或残酷的事情之后，我们对这个人就不会再有同样的感觉（参考下面的“试一试”练习）。



## 试一试

### 善行

当你走在城市的道路上，看到有人坐在人行道上乞讨，或者用推车推着他们的家当时，你对这些人有什么感觉？这个问题先想一小会儿，再列出你的感觉。如果你和大多数的大学生一样，那你列出来的清单会反映出一些矛盾的情感。也就是说，你很可能会同情这些人，

但又很厌恶他们：他们要是真的很努力的话，生活一定是可以改善的。不妨考虑到流浪汉收容所当义工，例如帮忙做饭什么的。做过几次之后，仔细观察自己的感受。你有没有注意到会有什么改变呢？

**本杰明·富兰克林效应** 当我们喜欢某些人时，我们会以善待他们的方式来表达这种好感；反之亦然，我们甚至会故意去冷落他们。但是当我们帮助一个人时，到底会发生什么事？特别在微妙的情况下帮助我们不喜欢的人时，又会发生什么事呢？我们将因此更喜欢还是更不喜欢他们？失调理论预测，在我们帮助别人之后，将会更喜欢对方。你知道为什么吗？在空白处写出你的观点。

这种现象是许多文化长期以来所共有的民间智慧的一部分。伟大的俄国小说家列夫·托尔斯泰 (Leo Tolstoy)，曾在 1869 年说过类似的话；而且，早在托尔斯泰提出上述说法的 100 年前，本杰明·富兰克林就承认曾经运用了一点儿这种民间智慧来作为他的政治策略。在他担任宾夕法尼亚州的参议员时，一位议员同事憎恨他，不时在政治上找他麻烦。因此，他开始去争取他：

我并不会通过对他毕恭毕敬来争取他的支持。

别人对我们好，固然会使我们喜欢对方；但是如果我们将别人好，会让我们更喜欢对方。

—— Leo Tolstoy, 1869

但是在一段时间之后，我采取另一种方式。我听说他的藏书当中有几本稀有的书，于是我写了一封信给他，表示希望能阅读那些书，并请求他能帮忙借给我几天。他立刻送了过来，我也在一周后还给他，并附上一封信函表示非常感激他的慷慨。当我们下一次在议会相遇时，他很有礼貌地对我说话（过去从未如此），并表示在任何情况下都乐于为我服务。因此，我们变成了很好的朋友，友谊持续到他去世。这是我从一句格言中学到的一个实例，这句格言说：“那些曾帮你一次忙的人，将比那些你曾经帮过忙的人，更愿意帮你。” (Franklin,



富兰克林自己并不知道，他可能是第一位失调理论家。

1868/1900, pp.216-217)

本杰明·富兰克林很明显对于他的操纵策略成功感到很满意。但身为严谨的科学家，我们不应该笃信典故。富兰克林的成功是因为这种特殊的策略，还是因为他周身散发的个人魅力，我们并不清楚。为了搞清楚事实，必须设计并进行实验，必须控制个人魅力等变量。乔恩·杰克尔及戴维德·兰迪进行的这种实验(1969)，距离富兰克林信手拈来成功的，已经超过了240年。在杰克尔及兰迪的实验中(1969)，学生们参与一项可以赢得一大笔钱的智力竞赛。实验结束之后，实验者向接近1/3的被试解释这个实验是用他自己的钱进行的，而且快要用完了，这意味着他将被迫提早结束实验。他问被试：“就当帮我一个忙，你们介意把奖金退给我吗？”另外一组被试也被提出同样的要求，只是这次不是由实验者出面，而是心理系的秘书，他表示心理系的研究基金逐渐耗竭，问他们是否愿意把钱退回，就算帮心理系(非个人)一个特殊的忙。其余1/3并未被要求退钱。最后，要求所有的被试填写一份问卷调查，其中有一个问题是关于实验者的评价。那些由实验者出面请求帮忙的被试，认为实验者最具吸引力——他们已经说服自己相信他是个非常好而且值得交往的人。其他的被试也认为他是个不错的人，但是评语没有像曾被要求帮他一个忙的

被试那么好(见图6.7)。

回想一下迈克·莱珀和唐娜·埃森斯塔所做的实验：实验中，白人学生在公开表示支持美国黑人学生得到优先待遇之后，他们对美国黑人学生的整体态度也变得更加友善。你认为“富兰克林效应”如何应用在这里呢？这项助人行为是如何促使他们改变自己的态度的呢？

假设你处在这样的情境当中：你有机会去帮助一位朋友，但是因为你正在赶时间或不方便，所以你拒绝提供帮助。你认为，这样的一个疏忽行为会如何影响你对他的感觉？这正是盖尔·威廉森及其同事所探讨的那类情境(Williamson, Clark, Pegalis, & Behan, 1996)。如你预期的那样，这次拒绝会导致这个朋友对你的吸引力下降。这是一次疏忽的行为，现在，假设你事实上伤害了别人，你认为会发生什么事呢？我们将在下一节进行讨论。

**憎恨受害者** 越战正酣的那段时期，阿伦森雇用了一名年轻人来帮助粉刷房子。

这名油漆工人是个温柔而且友善的高中毕业生，毕业后加入军队并赴越南作战。离开军队之后，他选择粉刷房子作为职业，是个做事十分可靠而且诚实的生意人。我很喜欢和他一起工作。有一天，我们在休息时，喝着咖啡，开始谈到战争以及高涨的反战浪潮，这在当地的大学中尤为如此。很快，我们发现彼此对这个问题有十分不同的看法。他认为美国介入越战是有道理的、正义的，是为了“维护世界的民主制度”。我认为这是一场可怕、肮脏的战争，我们杀戮、残害成千上万无辜的生命，包括老人、女人及儿童，那些人对战争与政治毫无兴趣。他注视我良久，甜甜地微微一笑，然后说：“嗨，博士，那些人不是人，他们是越南人！他们是东方人渣。”他说得就像是事实一样，没有任何明显的憎恨或激烈的表现。他的反应令我吃惊而且感到心寒。令我感到奇怪的是，这么一个明显是性情温良、理智且温柔的年轻人，怎么会抱有这种态度？他怎么能将一个国家的全体人民从人类当中除名？

在接下来的几天，当我们继续对话时，我对他的了解更多了。原来在战争中，他曾经参加一

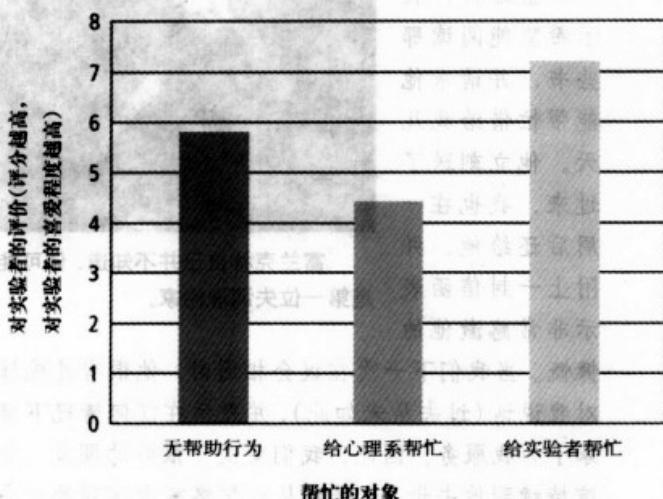


图6.7 如果我们帮别人一个忙，则我们更有可能对他或她产生好感。(摘自Jecker & Landy, 1969)



在战争期间，特别是老弱妇孺成为军事暴力的目标时，施暴的士兵们为了减轻内心的失调，会去贬低受害者，视他们为飞禽走兽。

个行动，造成许多越南平民的死亡。事实逐渐浮出水面，原来刚开始他也被罪恶感所折磨，这让我想到他可能只是通过对越南人形成那种态度，来缓和他的罪恶感。也就是说，如果他说服自己相信越南人是人渣，那就可以使他对于伤害他们这一件事感到不那么可怕，从而消除了他的暴行跟他认为自己是高尚的人这一自我概念之间的失调。

不用说，上面这些对油漆工人的态度的形成原因的推想并非是最后的定论。虽然他可能会以贬低越南人的方式来减轻失调，但这是个很复杂的情况，例如，他对越南人民可能一直持有负面的观点及有失偏颇的态度，这让他更能够以残忍的手段对付他们。为了确定这种残忍的理由也有可能发生上述这种情况，对社会心理学家而言非常重要的点是，暂时抛开真实世界中种种的猜测，以控制情境的方式在实验室里进行理论验证。

理想的情况是，如果我们想测量认知失调所导致的态度改变，我们应该先知道个体在失调前的态度如何。这种情况在基斯·戴维斯及爱德华·琼斯（1960）进行的一项实验中被创造出来了。每个学生都参与的任务包括，观察一个年轻男子接受面试的

无论褒扬或贬损，人们都找得到合理的借口。

—Molière, *The Misanthrope*

情形，然后根据这一观察，分析对方的人性缺点并告诉他。更详细地说，被试被要求告知该年轻男子（一个实验同谋）说，他们认为他是个肤浅、不值得信赖及无聊的人。被试这样做了之后，他们成功地说服自己相信，他们事实上并不喜欢那个他们残酷对待的年轻男子。简言之，在说出这些自己知道会伤害到对方的话之后，他们就说服自己相信对方是罪有应得。说过这些伤人的话之后，他们会发现对方比说这些话之前更差劲。

让我们再回到油漆工人的例子。假设当时在越南所杀及伤害的人都是一些全副武装的军人，而不是手无寸铁的老百姓，你认为他会产生这么大的失调吗？我们相信很可能不会。在战斗中面对敌人，这是一种“不是你死就是我亡”的情况；如果油漆工人不杀死敌人，敌人就会杀死他。所以尽管伤害或杀死他人可能不是一件轻松的事，但是如果杀伤的是一批毫无抵抗能力的百姓——包括小孩、妇女及老人，这将成为心理上一个无可比拟的沉重的负担。

这些推测在埃伦·伯夏德及其同事的实验结果中得到了证实（Berscheid, Boye, & Walster, 1968）。大学生自愿者参与这项实验，其中每一位学生须对自己的同学施与（假的）痛苦的电击。正如人们预期的那样，对自己的同学施与电击之后，他们会贬损承受痛苦的同学。然而，有半数的学生被告知将会有一次互换，也就是随后对方将有机会向他们报仇。那些被告知对方有机会报复的学生，不会贬损那些受害者。简言之，因为受害者有机会扯平，所以几乎不存在失调，因此，痛苦的制造者也无须为了要说服自己相信受害者罪有应得，而去贬损那些受害者。

这些实验室实验的结果，使我们对油漆工人的行为观点有了可信的证据：在战争中，军人有较大的需求去贬损平民受害者（因为这些人无法报复），

对敌军受害者则无此需要。此外，在埃里奥特与油漆工人接触的事件经过几年之后，类似的事情发生在威廉·卡利中尉身上，他因为在越南的迈莱屠杀无辜平民，而受到军事法庭的起诉。在冗长详尽的作证中，卡利的心理医生清楚地指出，中尉已经到了把越南人视为非人的地步。

正如我们所看到的那样，对这一领域的系统研究指出，人们只要不施暴，就不会受到任何损失。我们永远无法完全地确定，油漆工人、卡利中尉及数以千计的美国军人是如何将越南人视为次等人种的；但是我们可以合理地假设，当战事发生时，许多无辜的平民被杀，为了将暴行合理化，军人们很可能尝试着贬低这些受害者。他们可能会戏弄他们，称呼他们为“人渣”，并且将他们禽兽化。讽刺

的是，成功地将战争难民禽兽化之后，又会导致暴行持续发生，其残酷性甚至会升级。伤害次等人种比伤害同类容易得多。因此，用这种方式来消除失调在未来会有发人深省的后果。由于自我合理化所产生的持续的连锁效应，人们愿意采取暴行的可能性会越来越大（通过将受害者禽兽化的方式），接着又会导致更大规模的暴行及对受害者做更强烈的禽兽化。以这种方式推论，令人难以置信的人类残忍的屠杀行为是可能发生的，就像纳粹的“最终的解决”，导致600万欧洲犹太人被杀一样。遗憾的是，这样的暴行并非只在历史中才发生过，在新近的日报上也随处可见。

## 相关链接

### 奥萨姆·本·拉登利用了失调吗？

在2001年9月11日世贸中心受到自杀性爆炸袭击而被灾难性摧毁之后，政治分析家一直在努力理解仇恨到底有多深，以至于在这些袭击者一定已经知道他们的行为不可能带来任何直接的政治利益的情况下，他们还愿意为了杀死几千名无辜的人们而放弃自己的生命。大多数的分析家通过宗教狂热主义来解释这些自杀性袭击者的行为，但这种解释对我们的理解并没有太大的帮助。托马斯·弗里德曼（Thomas Friedman），一个获得普利策奖的记者，也是美国最为敏锐的中东观察员之一，却从另一个角度来看待这个问题。他对于这个最难的问题给出了一个基于认知失调理论的答案。弗里德曼（2002）提出，在整个中东和欧洲，有成千上万的年轻穆斯林正在遭受着失去尊严的痛苦。按弗里德曼（pp. 345-335）的话：

这些年轻人从小就在清真寺中被灌输这样思想：他们的宗教是三个一神教中最为彻底和最为先进的——比基督教和犹太教都更为优越，然

而他们却渐渐意识到伊斯兰世界在教育、科学、民主以及发展方面已经落后于信仰基督教的西方世界和犹太人的国家。这使得这些年轻人产生了认知失调，这种失调就正好是他们所有的愤怒的导火索。他们说服自己，穆斯林的落后，是因为欧洲人、美国人和以色列人从穆斯林那里偷走了某些东西，或是因为欧洲人、美国人和以色列人故意阻碍穆斯林的发展，再或是因为现在统治穆斯林世界的人已经脱离了真理，依照非穆斯林的方式行事，而却仍然通过美国的支持得以维持他们的位置。他们把美国当作是摧毁他们的宗教世界，或者至少是他们想建立的世界的最有力、最致命的武器。这就是他们为什么把美国当作是比西欧更为厉害的邪恶之源的原因，他们认为这个邪恶之源需要被削弱甚至在可能的情况下被彻底摧毁。即使是使用自杀的方式也可以吗？为什么不能呢？如果美国正在破坏他们生活的意义，那就必须报复。

## 文化和失调

我们在世界的每一个角落发现失调产生的影响(例如, Beauvois & Joule, 1996, 1998; Sakai, 1999), 但影响的形式并非总是一样的。哈里·特里安迪斯(1995)曾提出, 在集体需要比个人需要更为重要的社会中, 减少失调的行为可能会更为少见, 至少表面上是这样。在这种文化环境中, 我们更容易发现目标是维护集体和谐的行为, 而不是由个人主义所驱使的自我合理化。其他人还曾提出, 发生在日本的减少失调的行为没有发生在西方国家中同类行为那么极端, 因为日本文化认为个人对于矛盾的容忍是成熟和心胸宽广的表现。

也有可能自我合理化确实发生在那些相对缺乏个人主义的社会中, 但它通过相对更为公共的方式被引发。在一系列结果令人吃惊的实验里面, 日本社会心理学家 Haruki Sakai (1999) 结合他对失调的兴趣与他对于日本团体倾向的专业知识, 调查了日本的减少失调的行为。简单地说, Sakai 的发现是, 在日本, 人们不仅在表达了令人厌烦的任务其实是有趣的、令人愉快的之后会去减少失调(正如经典的费斯廷格与卡尔史密斯实验中一样); 除此之外, 如果一个人只是观察到他认识和喜欢的人表达了令人厌烦的任务其实是有趣的、令人愉快的, 同样会导致他经历失调。结果, 在这种情况下, 观察者的态度发生了变化。简而言之, 观察者会使自己的评价与他们朋友所说的谎言尽量保持一致。

## 自我合理化主题下的变式

在整章中, 我们都能看到, 人们都有认为自己是有智慧、有理性而且行为高尚的人的需求。事实上, 在减少失调的过程中, 造成态度改变或认知扭曲的原因, 正是人们为了维护自己的这一形象。乍看之下, 本章所描述的各种行为似乎令人惊异: 在伤害某个人之后, 人们变得更不喜欢那个人; 在帮助某个人之后, 人们变得更喜欢那个人; 只有在奖赏很少或没有奖赏的情况下说谎, 人们才会相信自

己所说的谎言。如果没有认知失调理论所提供的剖析, 这些行为对我们而言将难以理解。

社会心理学家在新的情况下继续对这些基础前提作更深入的研究。他们发现了什么?

## 自我差异理论

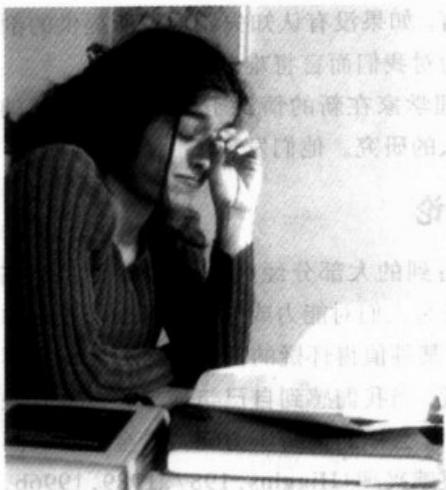
我们所看到的大部分经典失调实验研究都在某些方面涉及与人们对能力或道德的标准与差距的情况, 比如为某种值得怀疑的价值而努力工作或莫名其妙地撒谎。当我们感到自己与理想和标准有差距时, 会经历什么样的情绪压力呢? 希金斯及其同事对这一点很感兴趣(Higgins, 1987, 1989, 1996b, 1999; Higgins, Klein, & Strauman, 1987)。根据他们的自我差异理论, 当我们感到自己的实际情况——真实的自我——与我们的个人标准或称心的自我概念有差距时, 我们会经历痛苦沮丧。

在希金斯和其同事看来, 这些标准最能够清楚地反映在各种关于我们自己的信念上面, 包括理想的我(我们希望成为什么样的人)和应当的我(我们认为自己应当是什么样的人)。将真实的我和理想的我进行比较, 给我们提供了一个重要的自我评价工具。我们由此来判断自己的能力、自己的个性、自己的行为以及目标达成的程度。

那么, 当我们意识到自己并未达到自己的标准时, 会发生什么事情呢? 正如失调理论那样, 自我差异理论的预测是, 自尊所受到的这项打击, 会造成心理上的痛苦, 以及减少与这种自我差异有关的不一致的动力。通过进行各种自我合理化, 我们便能缩小真实的我——由我们的自我差异行为所反映出来的——和理想的我之间的差距。

为了说明这一点, 让我们思考一下安娜的困境。安娜是一个大一新生, 她对学业成绩的要求和标准一向很高。用自我差异理论的术语来说, 学业成绩是她理想的我的一个重要组成部分。除此之外, 多年来, 她已经习惯了这些高标准: 高中的时

**自我差异理论 (self-discrepancy theory):** 该理论认为, 当人们对真实自我的感受与其理想自我有差距时, 人们会经历痛苦。



当安娜理想的自我概念（是一名出色的学生）和她实际的表现之间出现了差距时，会发生什么事情呢？她选修的那些科目，似乎比她原先预期的要艰深、困难得多。事实上，化学入门这一科，她的专业预先必修课程，仅仅拿到C。这样看来，安娜对真实的我与理想的我之间的差距感受如何呢？

首先，我们或许可以想像得到，这个对于安娜的自我概念（我是个高成就者）的威胁，八成会让她产生相当强烈的情绪不适，例如，对自己感到失望，以及可能会对自己的能力产生一种不习惯的不确定感。自我差异的研究便支持了这个看法。希金斯及其同事们 (Higgins, 1989; Higgins Bond, Klein, & Strauman, 1988) 发现，当人们被提醒去注意关于真实的我与理想的我之间的某项差距时，他们通常会经历包括沮丧、难过、不满以及其他与忧郁相关的情绪。

现在考虑一下，要是安娜所遇到的自我差异和她的“应当的我”有关呢？也就是说，不是她所期望的理想我而是她认为自己有责任要维持的应当的我呢？想像一下，当个顶尖的学生对安娜而言并不是非常重要，她并不是用这种方式来满足她的自我抱负：相反，假设安娜的父母一向认为这项标准非常重要，而安娜出于对父母的孝顺，也一直非常尽力地要符合他们对于她学业成绩的期望。那么，对于自己上大学后第一学期的平凡表现，安娜对这一真实的我和应当的我之间的差距感受如何呢？希

候，她只要稍加努力就可以轻松地在大部分的科目上拿A，在其他的科目上拿B。但是，她在大一的第一个学期就发现，在这所竞争激烈的

金斯及其同事发现，与存在于真实的我和理想的我之间的自我差异不同，这种情形可能会造成某种情绪。讲得更详细一点就是，他们的研究指出，安娜可能会感受到恐怖、焦虑、紧张和其他与焦虑相关的情绪。

对上述两种自我差异所带来的失调和负面感受，安娜要如何应对呢？根据这套理论，自我差异不仅会产生情绪，而且会刺激当事人努力去缩短真实的我和理想的我或应当的我之间的距离。而正如本章一直在讨论的，当正面的自我概念受到了自我差异经验的威胁时，自我合理化的想法和行为能够恢复自我概念。举例来说，让我们回想一下费斯廷格和卡尔史密斯 (1959) 所做的那项经典研究。研究中，被试面临着一个困境：研究人员给他们一美元去对一个“同学”说，某个枯燥的实验任务实际上很有趣。让我们假设这些被试的理想的我或应当的我包含了诚实正直的概念。因此，说谎会使他们真实的我和他们的标准之间出现差距。要如何消除这种自我差异所带来的失调呢？方法是：尽量降低不诚实的程度——也就是说，对这项无聊的任务表现出更多的喜好。

以安娜的情况来说，要减轻失调，她可能会以某种特定的方式来解释自己乏善可陈的学业表现，以维护她认为自己是优秀学生的信念。事实上，在几项实验中，一些考试不及格的学生正是以这样的方式做出反应的：这些学生把自己差劲的表现归罪于考试的不公平，而不认为是自己的因素所致（例如：能力不佳、努力不够等等）。换句话说，在面临真实的我和理想的我之间的差距时，他们会通过逃避个人的责任来缩短这种差距 (Arkin & Maruyama, 1979; Davis & Stephan, 1980)。同样，安娜也可能会说服自己相信，评分不公，化学老师根本不会教书，或者是其他一些事导致自己表现平平。当然，自我合理化虽然是短期内的一项自我保护策略，却不是安娜用来处理失调的最合适的策略。如果她能重新评估自己的状况——可能包括要保持较高的学业标准，她需要比高中时期付出更多的努力，那她受益将更多。

## 保持我们的自我形象

大部分的失调理论所探讨的是，我们的行为——例如做出与我们态度相反的行为，或做出一个困难的决定——会如何威胁到我们的自我形象。阿伯汉·特泽（Abraham Tesser）及其同事则探讨了，别人的行为如何威胁到我们的自我形象，并对我们的人际关系造成重大的影响（Beach, Tesser, Mendolia, & Anderson, 1996; Tesser, 1988）。假如你认为自己是一个很好的网球选手——事实上，你可以打败你所有的朋友，后来，你搬到了一个新的城镇，并发现你最喜欢的新朋友打网球像个职业选手。你有什么感受？你可能对此感到很不舒服，因为你的朋友在专业领域超过了你。

现在假设你的新朋友是个卓越的艺术家，而不是网球明星。在这种情况下，你会觉得不舒服吗？当然不会。事实上，你可能会沉浸在朋友艺术上的成功当中。你可能会向其他朋友夸耀说：“我交了一个新朋友，他的画在纽约最著名的画廊中展售。”这两种不同情况的差异在于，在第一种情况中，你的朋友在对你来说非常重要的领域中超过你，这个领域可能是你定位自己的中心要素。我们都有自己所珍视的能力及特征，我们尤其以身为出色的厨师、卓越的艺术家、音乐家或棒球运动员而骄傲。不管我们最珍视的能力是什么，一旦碰到有人在这方面比我们更好的时候，就可能会出问题——各种失调的问题。如果亲密的朋友远胜过我们，我们就难以身为好厨师为傲了。

这就是特泽（1998）的自我评价维护理论的基本前提：即个人的自我概念可能会因为别人的行为而受到威胁，威胁的程度则取决于对方与我们的亲密程度，以及该行为与我们的相关程度。如果亲密的朋友超过我们的领域是不相关的，就不会有什么问题。事实上，有这样出色的朋友，我们对自己的感觉也会更好。失调会发生在亲密的朋友在对自我定义很重要的领域胜过我们。

**减少失调** 我们可以试着改变产生失调的三个要素中的任意一个。第一，可以疏远这个胜过我们的朋友，认定对方毕竟不是自己的亲密朋友。为了

检验这种可能性，研究者让大学生们跟另一位学生（事实上是实验者同谋）就一般性知识进行比赛（Pleban & Tesser）。在他们特意的安排下，竞赛的题目跟被试的自我定义极为相关，并且让那位学生同谋答对更多的题目。就如同预测的那样，在这种情况下学生同谋最受人们的排挤，被试都说不愿意再跟他一起共事。产生的失调实在太大了，以至于无法再跟在我们珍视的专业领域中胜过我们的人相处在一起（Wegner, 1986）。

减少这种对自尊的威胁的第二种方式是，改变自我定义中与某项表现的关联性。如果新朋友在网球上强过我们许多，我们可能对此失去兴趣，而认为跑步才是我们真正的心之所属。在对这一预测的检验中，人们参加一项关于新发现的能力的测验，他们会收到自己和另一个学生表现如何的反馈。当人们得知另一个学生与自己很相似，但在这项测验上比自己做得更好时，他们尤其可能说这项能力对他们来说并不重要——就像该理论所预测的那样（Tesser & Paulus, 1983）。

最后，人们处理自尊的威胁，也可以通过改变方程式当中的第三项要素，即自己与他人表现的相对性。假设作为一个好厨师对我们来说很重要，而我们的朋友是个超级厨师，我们可以通过努力使自己的厨艺超越对方来减轻失调。然而不管我们朋友是一个超级大厨，她会更加有多努力，她总是比“那些甜果上哪儿去了？”



**自我评价维护理论 (self-evaluation maintenance theory)**：该理论认为，个人的自我概念可能会因为别人的行为而受到威胁，威胁的程度则取决于对方与我们的亲密程度，以及该行为与我们的相关程度。

我们做得更好。此时我们可能会采取恶劣的手段，暗中破坏朋友的厨艺，让她比不上我们。如果朋友向我们要食谱，我们可能会故意遗漏其中的一种重要材料，使对方的“奶油蛋卷鳟鱼”怎么样也比不上我们。

**为何我们会帮助陌生人比帮助朋友更多** 人们真的会卑劣到去暗中破坏朋友的事情吗？当然是不一定；但是，如果将我们的自尊列入考虑，我们就不会像自己想像那般乐于相助了（Tesser & Smith, 1980）。在一项实验中让学生们玩单词游戏，也就是一个人提供线索让另一个去猜这个单词。让学生们同时跟朋友及陌生人搭配着一起玩，他们可以选择让对方更容易猜对的线索，也可以选择使对方较难猜出的线索。研究人员故意安排让被试自己先猜，并且表现得很差劲，然后，再让被试提供容易或困难的线索，从而使他们有机会帮助对方猜出单词。他们将向谁提供更多的帮助，陌生人还是朋友？

你很可能已经看到了自我评价维护理论所预测的结果。如果任务和人们的自我定义无关，他们会希望朋友有更好的表现，这样自己可以分享随后的光荣。然而如果任务跟自我定义非常相关，那么一旦朋友的表现胜过自己，就将威胁到人们的自尊。因此他们可能会给朋友相当模糊的提示。这正是特泽及史密斯所发现的结果。他们特意安排让任务对一些被试而言与自身相关：告诉他们该游戏跟他们的智商及领导能力高度相关。在这种情况下，人们会提供较困难的提示给朋友，提供较简单的提示给陌生人，因为他们不希望朋友在对他们来说非常重要的任务上表现出色。当任务不具有自我相关性时，人们会给陌生人较困难的提示，给朋友的提示则较为容易。

总而言之，有关自我评价维护理论的研究指出，自尊的威胁对我们的人际关系有着有趣的涵义。虽然许多研究是在实验室情境中进行并由大学生参加，但

**自我肯定理论 (self-affirmation theory)**：该理论认为，为消除某个会造成失调的威胁对自我概念所带来的冲击，人们会将注意力放在他们在某个与该威胁不相关的领域上的能力，并予以肯定。

是现场研究与档案分析的结果也都证实了这一理论。例如，特泽（1980）对男性科学家的传记进行过研究，探讨这些科学家跟其父亲的关系密切的程度。根据理论的预测，当这些科学家的事业领域跟父亲相同时，他们跟父亲的关系会比较疏远与紧张。同样地，兄弟间发生摩擦最多的情况存在于：兄弟的年龄相近，并且其中的一位在一个重要层面上明显较强，例如人缘或智商。当表现和相关性都很高时，要避免家庭成员间的冲突就会比较困难（Tesser, 1980）。试着思考一下小说家诺曼·迈克莱恩（1983）在《大河之恋》（*A River Runs Through It*）中所描述的他们兄弟间的关系：“兄弟间最早想搞清楚的一件事情是彼此之间的差异是什么……毫无疑问，如果我们不是如此亲近的家人，那么我们的差异就不会如此之大。”

### 自我肯定理论

有些时候，对我们自尊的威胁可能太强，并且难以逃避，以至于减少失调的正常方法无法生效。数百万人发现停止抽烟是非常困难的。而忽视或歪曲所有显示抽烟有碍健康并且可能致命的证据，也同样非常困难。那么人们在这种情形中该怎么办？难道吸烟者注定要让失调的状态一直持续下去吗？**自我肯定理论**主张，为消除某个会造成失调的威胁对自我概念所带来的冲击，人们会将注意力放在某个与该威胁不相关的领域上的能力，并予以肯定。研究已经显示了自我肯定是如何发生的（Aronson, Cohen, & Nail, 1999; Steele, 1988）。“是的，我抽烟，”你可能会说，“但是我是一个伟大的厨师（或是一个很棒的网球选手、一个受人称赞的好朋友、一个前途光明的科学家）。”当我们的自尊受到威胁时，自我肯定就会发生；如果其他所有的方法都失败了，我们会尝试提醒自己还有一些尽管不相关但是值得珍惜的、能使自己感觉舒服一点的优点，而不管我们刚才已经做了某种愚昧或不道德的行为。

在一系列巧妙的实验中，克劳德·斯蒂尔（Claude Steele）及其同事已经证明了，在失调产生以前，如果你提供自我肯定的机会给人们，他们就会抓住不放。例如，研究者对杰克·布雷姆（Jack Brehm, 1956）关

于决策后的减轻失调所做的经典实验进行了重复性验证 (Steele, Hoppe, & Conales, 1986)。他们要求学生对10张唱片排序，假装是市场调查的一部分。随后告知学生们可以拿走他们认为排第五及第六的唱片，以此作为报酬。10分钟之后，他们被要求重新对唱片进行评比。你应该还记得布雷姆 (1956) 的实验，在选定其中一件厨房用具作为礼物之后，被试重新对厨房用具排名次时，会给予所选的用具较高的分数，对于他们所放弃的厨房用具则打分较低。以这种方式，他们说服自己相信自己做出了一个聪明的决定，也是在这个实验中学生们所出现的行为。

不过，斯蒂尔及其同事在实验中选入了其他一些条件。一半被试是科学专业的学生，另一半是商学专业的学生。在实验中，两种身份的学生当中各有一半被要求穿上白色实验服去参与实验。为什么穿实验服呢？因为实验服与科学相关。斯蒂尔及其同事怀疑，实验服可能将为科学专业的学生提供“自我肯定的功能”，但对商学专业的学生则无效。研究结果支持他们的预测。不管是否穿上实验服，商学专业的学生减轻失调的方式就像布雷姆的实验中的被试一样：在做出选择之后，他们提高对自己所选唱片的评价，降低对另一张所拒绝唱片的评价。同样，在未穿上实验服的条件下，科学专业的学生会以同样的方式来减轻失调。然而，当科学专业的学生穿上实验服时，他们会抗拒扭曲看法的诱惑。实验服提醒这些学生说，他们是有前途的科学家，因此会阻碍以改变对唱片态度方式来减轻失调的过程。事实上，他们会说：“我可能在选择唱片时作了一个最笨的决定，但是我可以带着这个决定活下去，因为还有其他事情等着我，至少我仍然是一个有前途的科学家。”

## 为什么有些人愿意保持糟糕的自我形象

我们已经一再指出，每当人们感觉其自我概念受到威胁时，就会体验到失调。那么，如果有些人

对自己持有糟糕的看法，情况又会怎样呢？有什么会威胁糟糕的自我形象？回想一下吸烟者的例子，有些人长期抽烟，也很清楚抽烟对健康是一大威胁。和维护正面的自我概念不一致的抽烟者很可能会经历高度的失调：在明知有害的情况下危害自己的健康，你对自己的感觉怎么会好呢？但是，上述结论有赖于一项重要的前提：它假设该吸烟者拥有正面的自我形象，而这个自我形象和愚蠢的行为是不一致的。但是，假如我们谈的是拥有负面的自我概念的吸烟者呢？这类人本来就认为自己相当无能，因此可以从事荒谬的自我毁灭的行为。在这种情况下，没有必要减少失调以重建正面的自我感，因为这些人本来就没有正面的自我概念。虽然这些人肯定也会经历某种不适，但是，他们和自视较高的抽烟者不一样，其自我概念的稳定性并不会受到抽烟行为的威胁。

由于绝大多数的失调实验都是以大学生为实验对象——大学生多半拥有从中等到相当高水平的自尊。对这些人而言，做出愚蠢、败德或荒谬的行为，不但威胁了他们的自尊，而且也动摇了他们的自我概念的稳定性。因此，自我合理化为了维护自我意识的稳定性而发生作用：通过降低失调，拥有正面自我形象的人便能恢复正面、一致及稳定的自我意识。

正如你经过这一推理后所预期的那样，将自尊因素列入考量的研究已经显示，拥有负面自我概念的人，一般不会从事那些常见于自尊相对较高者身上的自我合理化行为。例如，考虑一下这个实验。被试者被诱使去对一个无辜的“同学”（事实上是实验者同谋）施与他们以为会制造痛苦的电击。然而在此之前，研究者先让被试做一份人格测验，并提供虚假的回馈，以暂时降低或提高他们的自尊。在其中一种情境下，测验的结果会提升被试的自尊，它把被试描述成是慈悲、成熟并具有其他美德的人。不过，其他被试得到的反馈是，他们被形容为相当以自我为中心、不顾他人的感受等。研究者发现，在对实验者同谋施与电击之后，两组被试会以不同的方式对这个可能会造成失调的情境做出反应。更详细地说，高自尊情境下的被试会为自己不道德行为

进行合理化以减轻失调，将那个他们认为被自己伤害的“同学”评价为较不具吸引力、较不受人喜爱等。与此形成对比的是，自尊被暂时降低的人，就没有表现出这种贬损“受害者”的倾向。为什么会有这样呢？因为，对低自尊的被试而言，不道德的行为显然和他们的自我概念一致，因此没有必要通过贬损“受害者”来作为恢复自我概念的手段，从而保持了他们负面的自我概念（Glass, 1964）。

### 证实或提升自我概念

关于这个我们会维护自己习惯的自我概念的倾向（即使这些概念是负面的），威廉·斯旺（William Swann）及其同事曾经加以探讨（Swann, 1990, 1996; Swann & Pelham, 1988）。斯旺把它称为**自我证实理论**，认为人们有想要证实其自我概念的要求，无论这个自我概念是正面的还是负面的。在某些情况下，这个倾向会和一个人想维持正面的自我概念的期望产生冲突。以帕特里克为例，他总是认为自己是个拙劣的写作者，而且文字功底很差劲。如果一名写得一手好文章的朋友认为他的报告熟练精致、文笔优美、表达清晰，帕特里克会有什么感觉？你可能会预期，帕特里克会觉得高兴而且满足，因为朋友的赞美提高了他的自尊。而事实上，他可能不会这样认为。为什么呢？

帕特里克受的赞扬，对他长期以来对自己的看法，形成了挑战，并且他很可能还是会主动维护这种负面的看法。为什么？原因有二：第一，跟失调理论一样，自我证实理论也有一个同样的基本前提，我们对自己的看法如果遭到了否定，就会感到不安与困惑，如果每次别人有不同的看法，我们就改变对自己的看法，那就不可能形成一个稳固、一致的自我概念；第二，自我证实理论认为，跟那些

**自我证实理论 (self-verification theory)**：该理论主张，人们有想要证实其自我概念的需求，无论这个自我概念是正面的、还是负面的，在某些情况下，这个倾向会和一个人想维持正面之自我概念的期望产生冲突。

**自我合理化 (self-justification)**：为维护自尊而对自己的行为进行合理化的倾向。

对我们有不同看法的人交往，令我们不安。不了解我们的人可能对我们会有什么期望，因此当他们发现我们并不是如他们所想像的那般聪明、富有艺术创造力或具有运动天赋时，我们会感到困窘。最好在一开始让他们知道我们的缺点。

心灵是一部奇特的机器，它能将提供给它的原料，以各种最惊人的方式加以组合。

Bertrand Russell

简而言之，持有负面自我概念的人在接收到正面回馈时，矛盾的需求会产生冲突：一种是想要相信正面的回馈，从而保持良好的自我感觉（自我提升的需求）；另一种是想要维持一个一致且稳固的自我概念，并且避免被识破后的沮丧感（自我证实的需求）。哪一种需求会占上风呢？

在整章当中，我们不断地说，人们有一项强有力的需求，就是要保护良好的自我感觉——简言之，**自我合理化**的需求是我们的态度与行为的一个重要的决定因素。但是，我们必须给这段陈述加上限制。很多研究都指出，当两种动机发生冲突的时候，保持一个稳定的自我概念的需求往往胜过我们想要从正面看待自己的愿望。当人们感觉到只需稍加努力就可以改变自己的消极面时，情况更是如此。在这种情况下，他们更偏好准确的反馈，因为这一信息会指出他们需要改进的地方（Aronson & Carlsmith, 1962; Steele, Spencer, & Josephs, 1992）。然而，如果他们相信在某个特定的领域对于提高自己的技能无能为力，那么他们通常更喜爱正面的而不是准确的反馈（Aronson, 1992a）。毕竟，如果在某些方面我们的确无力改变什么，那么为什么要提醒自己没有达到标准呢？

自己而不会制造出一个虚幻的神话。如果张曼娟是正确的，那么我们人类将永远不能从自己的错误中学到什么。

## 关于失调的最后几点思考： 从错误中学习

通过本章的学习，我们看到减少失调的行为是有用的，因为它能够恢复我们的稳定并让我们的自尊心得以维持。但如果我们人类花费所有的时间和精力保护我们的自我，我们将永远不能从自己的错误中学到什么。相反，我们可能会忽略这些错误，更糟糕的是我们可能会试图认为它们是优点。如果不能够从错误中进行学习，我们会被禁闭在自己的狭隘思想中，再也无法成长或改变。

有时，减少失调行为的过程会让我们陷入合理化陷阱，即一系列会导致一连串愚蠢或非理性行为的自我合理化，有时这会造成悲剧的结果。当然，讽刺的是，为了避免觉得自己愚蠢或不道德，我们反而为增加自己愚蠢或不道德的行为提供了条件。例如，伤害别人的人会贬损他们的受害者，让他们这些犯罪者的行为看上去是正义的，甚至让他们觉得



在这支队伍中，那些自尊水平高的队员会产生一个关于失败的自我合理化“故事”，以此帮助他们相信她们能够赢得下一场比赛；那些自尊水平较低的队员则不大可能使用本章中所讨论过的这种保持体面式的减少失调的策略；她们可能会自责。

**合理化陷阱 (rationalization trap)：**减少失调的行为可能会导致一连串的自我合理化，并最终造成一个愚蠢和可耻行为的恶性循环。

自己是英雄

(我们将会在  
第12章和第13  
章中更详细地  
探讨这个现

象)。同样，我们也曾看到那些原先并不真正相信自己言论的人们会逐渐相信自己的这些言论，其中的一些信条可能导致悲剧性的错误。在过去一些最受争议的美国总统的回忆录中，充满了此类自私的、自我合理化的言论，这些言论可以用一句话来总结，就是：“如果我还有机会能够重新来过的话，我不会改变所做的任何重要决定”(Johnson, 1971; Nixon, 1990; Reagan, 1990)。

在罗伯特·麦科纳马拉 (Robert McNamara) (1995) 的回忆录中可以发现这种现象的一个有趣而且更复杂的案例。麦科纳马拉是越战期间美国国防部长以及约翰逊总统的主要军事顾问之一。他在书中痛苦地承认，在1967年，也就是美国从越南撤军的前几天，他就已经开始意识到这是一场不可能取胜的战争。但他在卸任后——当时越南的战火还在持续燃烧的时候——选择对这个问题保持沉默，

导致了后来几千名美国人以及不计其数的越南人丧生。大多数了解情况的分析家都认为这是一个悲剧性的重大错误，认为如果他当初能够公开表达自己的看法，或许就能够缩短战争的时间，拯救数千人的生命。在书中，麦科纳马拉激动地对他的沉默作出了一个令人难以信服的辩解：他之所以这样做，部分出于与约翰逊总统的私人感情以及对总统职业性的忠诚。

为了从错误中学习，我们需要长时间地忍受失调，以仔细且不带个人感情地检查客观情况，这样我们才能够有机会跳出由自我合理化和更过分的行为所组成的恶性循环。例如，假设玛丽一直对某个同学很不友善。为了从经验中学习，她必须能够克制自己不再去贬损她的这个受害者。理想情况下，如果她能忍受一段足够长时间的失调，直到能够对自己说：“唉，糟糕！我做了一件残酷的事情，但这不会让我

对于一个犯错误的人，自我迷失而看不见自己的悲惨处境，既是对他的拯救，也是对他的惩罚。

——Leo Tolstoy  
(1805-1910)

PDG

成为一个残忍的人。让我仔细想想自己到底为什么要那样做吧。”那么这将会是有效的。当然说比做容易。但关于这样的行为会怎样出现的线索，包含在我们前面讨论过的关于自我肯定的一些研究当中（Steele, 1998）。

假设玛丽在那样残酷的行为之后，并在她有机会贬损受害的同学之前，能够及时地被提醒，她最近曾到红十字会为地震中的伤者献过血，或者是她最近的一次物理测验得了一个高分。这样的自我肯定很可能会让她能够抵抗典型的减少失调的行为。玛丽可能会说：“我刚刚真是做了一件残酷并愚蠢的事，但我也能够做一些得体、聪明以及慷慨的事情。我可以做得更好的。”实际上，自我肯定可以作为一种认知缓冲，保护人们避免陷入诱惑并做出残酷或不道德的行为。

## 再探天门教事件

在本章开始，我们针对追随天门教马歇尔·H·阿佩尔怀特（Marshall Herff Applewhite）的教徒提出了一个关键的问题。类似的问题在第1章中，针对杰姆·琼斯主教（Reverend Jim Jones）和得克萨斯州韦科市的大卫·科瑞什（David Koresh）的追随者也被提出过。这些聪明人怎么能够让自己做出这些在我们绝大多数人眼里显然很愚蠢的悲剧行为，并最终导致集体自杀呢？不消说，情况一定

很复杂的，有很多因素在起作用，包括这些领导者超凡的魅力以及说服力，对于这些组织观点的大量社会支持的存在（来自于组织内的其他成员），以及由于组织中与不同意见的相对隔离所产生的一种封闭环境——有点像在放满镜子的屋子中生活。

除了这些因素之外，我们相信在这些组织当中还存在一个普遍的极为有力的影响力量，即每个参与者存在的精神上的高度认知失调。读完本章以后，你应该意识到当个人做出了一个重要的决定，并在该决定上作出了大量的投资（时间、精力、牺牲和承诺等方面）之后，会导致他对这些行为以及投资进行合理化的强烈需要。他放弃得越多，努力得越多，像说服自己相信自己的观点是正确的这样的需要就越强烈；事实上，他们甚至可能已经开始对于那些不同意他们信念的人感到难过。天门教的教徒为他们的信念牺牲了很多：放弃了自己的朋友和家人，放弃了自己的事业，舍弃了自己的金钱和财产，搬到世界的另一个地方，并为他们信仰的理由投注了相当的时间和心血——这些又增加了他们对信仰的忠诚。天门教徒曾经买过一架望远镜，但没有通过它看到并不存在的太空船，所以他们断定望远镜有问题。这对于我们这些学过认知失调理论的人应该不会感到惊奇。因为如果他们不这么想，就会产生他们自己无法忍受的认知失调。他们接下来舍弃了自己的“臭皮囊”，相信自己正在迈向新生，尽管显得可悲并诡异，但也不是不可理解的。这仅仅只是我们看到在整章中一遍又一遍出现的过程的一个极端表现。

## 摘要

感到不舒服（失调）。通过改变我们的行为，或发现为我们过去行为进行合理化并使之与我们通常所持的正面观点相一致的方法，可以促使人们减少这种失调。这个过程所导致的态度变化我们称之为自我说服。通过自我说服得到的信念和态度比源于外部（例如媒体所传达的信息）的信念和态度更加深刻、

### 保持一个稳定、正面的自我形象

人类行为最为有力的决定因素之一是我们对于自己行为进行合理化的需要。这是怎么发生的呢？根据认知失调理论，无论什么时候，人们对自己行为某些方面的认知与自我概念不相符时，总会

持久。

当一个人做出一个重要决定的时候，失调会不可避免地发生。因为“我选择了方案X”的想法和“我选择方案Y可能会更好”的想法是不一致的，这被称为决策后失调。人们通过增加对所选择方案的喜爱和减少对其他方案的喜爱来减少这种形式的失调。我们已经知道，不道德的商人通过使用被称为低价进入的策略来利用人类的这个倾向，这个策略就是让顾客感到他或她已经做出承诺以提高他或她要购买商品的可能性，而事实上这样的承诺并不存在。

另一个失调主要发生在人们为了获得某样东西付出了大量的努力，而这些努力被证实并不值得之后。这通常会导致对努力的合理化，引导人们将他们获得东西的消极方面最小化。例如，花费了很多努力进入某个团体的人们会比那些毫不费力进入该团体的人更加地喜爱该团体。

第三个失调的来源，是发生在人们做出了愚蠢、不道德或荒谬的行为之后，或者因为没有好的理由而没有去做一件值得做的事之后。于是，当人们说出一些与他们自己的态度相反的话（反态度辩护）之后，由于很少或根本没有的外部理由，他们会为通过说服自己相信自己所说的话来为自己的行为寻找内部理由。与此相似，如果人们在没有充分惩罚的情况下没有做他们本应该做的事，他们会逐渐相信那不是他们真正应该做的事。

### 自我合理化主题下的变式

近年来，社会心理学家已经将失调理论扩展到新的方向上，失调理论的后续发展之一就是自我差异理论，认为人们的行为方式反映出他们保持其各种信念之间的一致性感觉的需求以及对自我的知觉。

大多数关于失调的研究关注的都是我们的自我形象如何受到自己行为的威胁，比如行为和态度相冲突。自我评价维护理论认为，只要我们亲近的

人在与我们的自我定义高度相关的领域比我们做得好，人际关系中就会产生失调，人们可以通过多种方式来减少失调：通过与这个人疏远、改进自身的表现或减少这一任务的相对性。

另一项后续发展是自我肯定理论，认为人们在处理对自尊的威胁时是非常灵活的，当不能通过直接消除，对他们的自尊的威胁来减少失调时，人们通过肯定自己在其他无关领域的力量或能力会让自己对自身的感觉好些。

### 为什么有些人愿意保持糟糕的自我形象

有关自我证实理论的研究指出，维持自尊的需要有时会和确认自我看法的需要相冲突。由于持消极自我看法的人可能会发现他们并不是表面上的那样，他们往往更偏好能够证实其消极自我观点的反馈，而不喜欢具有自我提升作用的反馈。

### 关于失调的最后几点思考：从错误中学习

通过让自己对自身感觉更加良好减少失调的这一做法所存在的问题是，它可能会导致合理化陷阱，即我们为更加愚蠢和不道德的行为提供了舞台。正如自我肯定理论所指出的那样，我们可以这样来避免这个陷阱：即提醒自己，我们从整体上说都是善良高尚的人，所以不必为自己所做的每件蠢事或不道德的行为寻找理由。

### 再探天门教事件

当个体做出决定，并向这一决定中投入时间、努力、牺牲和决心的时候，他们就有了为这些行为和投入寻找理由的强烈需要。天门教的教徒为他们的信仰作出了巨大的牺牲，抛弃了朋友和家庭，辞去了工作，散尽了钱财——所有这些都让他们更加笃信其信仰。因此，即使飞船并未出现，他们也不得不相信，抛弃他们的“躯壳”会将他们带入重生。从这一点来说，如果相信别的说法就会导致难以承受的巨大失调。

## 思 考 题

1. 为什么自我说服比其他人（包括迈克尔·乔丹、美国总统、你最好的朋友、甚至是你的心理学教授）诱导下的说服更具影响力和持久性？
2. 假设一所初中学校存在严重的恃强凌弱的问题，而你恰是这所学校的校长，你会如何运用“伪

善诱导”来减少这种恃强凌弱的情况？

3. 失调理论家所说的“不正当理由”是什么意思？在什么情况下理由会不恰当？为什么这是一个重要的概念？



## 第7章

# 态度与态度的改变 影响思想和情绪

**“Reach for a Lucky - instead of a sweet”**



**“It's toasted”**

No Throat Irritation - No Cough.

©1929, The American Tobacco Co., Manufacturers

### 态度的本质与根源

态度从何而来  
外显态度与内隐态度

### 态度是如何改变的

通过改变行为来改变态度：回顾  
认知失调理论  
说服性沟通与态度改变  
情绪与态度改变

### 抗拒说服信息

态度的预防免疫  
警惕产品内置  
拒绝同伴压力  
当说服产生反作用时：抗拒理论

### 态度何时能够预测行为

预测自发行为  
预测有意行为

### 广告的威力

相关链接 减少药物使用的媒体宣传有用吗?  
广告如何发挥作用  
闻下广告：一种精神控制方式  
广告、文化的刻板印象与社会行为

### 摘要

### 思考题

如今，人眼所及之处无不充斥着广告。广告常常出现在电视、广播之中，当然还出现在报刊杂志中。而现在，因特网、小卖部的地板上、公共厕所隔间的门背上、自动提款机和加油站的视频显示器上，无处不见它们的身影 (Cropper, 1998)。有些公司甚至花钱在人们的汽车上也贴上广告。一位大学行政人员同意让一家网络服务公司在她的车上张贴广告，由此获得了足以偿还汽车贷款的报酬。“以前，我的车就像个小鬼一样古灵精怪，”她说，“那些广告只是让它显得更机灵可爱。” (Wollenberg, 2000)

广告已经成为现代生活的一个组成部分，我们可以很容易地摆脱这些小烦恼。但并不是所有的广告都是如此仁慈的。想一想香烟广告的历史吧。在19世纪，大多数消费品包括烟草产品都是在当地自产自销的。但是，伴随着工业革命的到来，许多消费品大量生产，制造商寻找更广阔的市场。广告应运而生。比如，在19世纪80年代，香烟首次得到大批生产，而像杜克等富豪开始积极为他们的品牌拓展市场。杜克为他的品牌在报上登广告，租用数以千计的广告牌，聘请著名女影星为其品牌代言，向储备其产品的零售商分发礼物。不久，其他香烟制造商纷纷效仿 (Kluger, 1996)。

这些努力显然是非常成功的，香烟的销量在美国迅猛增加，但是仍有一个巨大的未被开发的市场，即女性市场。直到20世纪初，男性购买了99%售出的香烟。社会普遍不接受女性吸烟，那些有此行为的女性被认为在道德上有可疑之处。随着女权

运动和争取女性选举权斗争的兴起，这些状况发生了变化。带有讽刺意味的是，吸烟成了女性解放的标志 (Kruger, 1996)。香烟制造商们非常乐意培育和鼓励这种观点。他们开始将广告定位于女性。在许多年中，女性在公开场合吸烟仍是不被接受的，所以早期的香烟广告从不展示女性真的在吸烟。取而代之的是他们试图将吸烟与成熟魅力联系在一起，或是传达这样的信息：香烟可以控制体重（“别拿糖果了，来一支幸运牌香烟吧”）。到20世纪60年代，香烟广告开始建立女性解放与吸烟之间的直接联系，一个新的品牌（弗吉尼亚）就是专为这个目的而出现的（“亲爱的，你已经有很大的进步了”）。女性购买香烟的比例稳步增加。1955年，美国男性吸烟者是女性吸烟者的两倍。到2000年，差距已经明显的缩小了（2000年，有26%的成年男子吸烟，而女性则是21%）。

在美国，当人们广泛熟知吸烟的危害后，香烟的销量开始下降。香烟公司并未就此受挫，它们开始积极拓展在其他国家的香烟市场以增加销量。比如，它们花费了几亿美元用于广告，在全球赞助音乐会和体育比赛。世界卫生组织估计每天仅亚洲地区就有5万青少年开始吸烟，而如今生活在亚洲的1/4的青少年会因此丧命 (Teves, 2002)。

广告有责任吗？在多大程度上广告可以塑造人们的态度和行为呢？究竟什么是态度，并且它是如何被改变的？这些都是一些社会心理学探讨的最古老的问题，也是本章的主题。

※ ※ ※

## 态度的本质与根源

我们听到有人这样说一定会很奇怪：“我对鱼、蛇、巧克力蛋糕和我的室友的态度是完全中立

**态度 (attitudes):** 对人、事、物、理念等等的评价。

的！”人们不是这个世界的中立观察者，对所遇到的大多数事物都持有态度。简单地说，态度是对人、事物、观点的评价 (Eagly & Chaiken, 1998; Fazio, 2000; Olson & Zanna, 1993; Petty & Wegener, 1998)。态度由三部分组成，三者共同形成对态度对象——一个人、一个社会问题、一个事物（如食物或消费品）——的评价 (Crites, Fabrigar, & Petty, 1994; McGuire, 1985; Zanna & Rempel, 1988)：

1. 情感成分，包括你对态度对象的情绪反应。

belasot aji  
Tupperware.com  
© 1999 Tupperware Companies, Inc.

2. 认知成分，包括你对态度对象的想法和信念。  
 3. 行为成分，包括你对态度对象采取的行动或可观察的行为。

比如，想一想你对某一特殊车型的态度，如一辆运动型多用途汽车（SUV）。首先，你看到这辆车的情感反应是什么？也许你感到非常兴奋。如果你是一名正在检验外国生产的车型的美国汽车工人，也许你感到愤怒和憎恨。其次，什么是你的认知反应？你对这辆车的态度持何种信念？也许你认为 SUV与其他车相比，耗油更多而且翻车事故的危险性更高。第三，什么是你的行为反应？你会到经销商那里去试开这辆车并真的买一辆吗？所有这些成分共同结合形成你对 SUV 的总体态度。

## 态度从何而来

对于态度从何而来这个问题，一种有争议的答案是我们的态度起码有些与基因有关（Tesser, 1993）。这项结论的证据是基于以下的事实：同卵双胞胎之间比异卵双胞胎之间在态度上更为相似，即使该同卵双胞胎在不同的家庭长大并且互不相识。比如，一项研究表明，同卵双胞胎比异卵双胞胎在对于像死刑和爵士乐的态度上更为相似（Martin et al., 1986）。不过，我们应该谨慎地解释这项证据。没有人宣称，一些特定的基因决定了我们的态度，例如，存在一种“爱好爵士乐”的基因决定了你对音乐的偏好，这种可能性很低。不过，有些态度好像是会受到基因组成的间接影响。态度与我们的气质和人格有关，而气质和人格又是与我们的基因直接相关的。有些人可能从父母身上遗传了某种特定的气质和人格，使得他们更容易喜欢爵士乐而不是摇滚乐。

即使遗传因素真的存在，我们的社会经验仍在态度塑造过程中扮演一个很重要的角色。社会心理学家的主要研究焦点在于人们的认知经验、情感经验和行为经验是如何形成他们的态度的。一个重要的发现是，并非所有的态度都是以同样的方式创造出来的。尽管所有的态度都具有认知、情感、行为成分，但是一种确定的态度可能更多是

基于某一种经验（Zanna & Rempel, 1988）。

**以认知为基础的态度** 有时候，我们的态度主要是根据相关的事实在形成的，例如，一辆汽车的客观价值。一升汽油能跑几公里路？它是否有安全气囊？广泛地说，如果人们的评价主要是根据人们对态度对象性质所持的信念，我们就称之为**以认知为基础的态度**。这类态度的目的是为了区分某一事物的优点和缺点，这样可以快速分辨我们是否需要该事物。想一想你对某一实用物体比如吸尘器的态度，你的态度很可能是根据某些特定品牌的客观价值的信念，如吸脏物的功效如何，价格如何——而不是它让你觉得自己有多性感。

**以情感为基础的态度** 根据感觉和价值观而不是基于事物优缺点而形成的态度被称为是以**情感为基础的态度**（Breckler & Wiggins, 1989；Zanna & Rempel, 1988）。有时候我们就是喜欢某辆车，而不管它一升汽油到底能跑几公里路。有时我们甚至会对某些事或某个人感觉非常好，尽管我们对他的信念是负面的。[可参见下页的引文，摘自鲁宾逊（Smoky Robinson）的“你真的已经完全支配了我”。]

要知道哪些态度比较可能以情感为基础，不妨想想礼节手册上建议人们别在宴会上谈论的话题：政治、性和宗教。选民们似乎更多的是用心而不是用大脑在投票，他们更在乎自己对候选人的感觉，而不是对候选人具体政策的看法（Abelson, Kinder, Peters, & Fiske, 1982；Granberg & Brown, 1989）。事实上，据估计有 1/3 的选民根本不了解某些政治家，但却对他们有强烈的感觉。

光靠理性，我们并不能热烈追求我们所渴望的东西。  
—François de La Rochefoucauld,  
Maximes, 1665

**以认知为基础的态度** (*cognitively based attitude*)：一种主要根据人们对于态度对象的性质所持的信念而形成的态度。

**以情感为基础的态度** (*affectively based attitude*)：一种根据人们的感觉和价值观而不是对态度对象本质的信念而形成的态度。

如果以情感为基础的态度不是来自于对事实的检验,那么它们从何而来呢?

它们的来源

各种各样。

首先,它们

可能来自于

人们的价值观,比如基

本的宗教信仰和道德信念。人们对堕胎、死刑和婚前性行为等问题的感觉,通常是根据他们的价值观而不是对事实作冷静的考察。这种态度的功能并不在于精确地描绘这个世界,而在于表达和确认一个人的基本价值体系(Maio & Olson, 1995; Schwartz, 1992; Smith, Bruner, & White, 1956; Snyder & DeBono, 1989)。其次,以情感为基础的态度,可能是基于感觉反应,例如喜欢巧克力的味道(不管它热量有多高),或是基于审美反应,例如对一幅画或一辆车的线条和颜色的欣赏。另外,还有一些此类的态度可能是条件化的结果(Walther, 2002)。

**经典条件作用**是指某种能引起情绪反应的刺激不断与一种不会引起情绪反应的中性刺激相联结,直到中性刺激本身也能引起该情绪反应(Olson & Fazio, 2001)。例如,当你还是个孩子的时候,每

我不喜欢你,但是我爱你。我好像总是惦念着你。你对我很糟糕,我却疯狂地爱着你。你真的已经完全支配了我。

—Smokey Robinson, "You've Really Got a Hold on Me", 1962

我们天生就是如此:不做理性思考,有感觉的时候我们只是感觉而已。

—Mark Twain, A Connecticut Yankee in King Arthur's Court, 1885

**经典条件作用(classical conditioning):**某种能引起情绪反应的刺激不断与一种不会引起情绪反应的中性刺激相联结,直到中性刺激本身也能引起该情绪反应。

**操作性条件作用(operant conditioning):**个人自由选择的行为,根据行为结果得到正强化或惩罚,而在频率上增加或减少。

**以行为为基础的态度(behaviorally based attitude):**这种态度是基于对态度对象所表现出来的行为的观察。

次去祖母家,你都会感受到温暖和爱。假设她的屋子总是弥漫着一股淡淡的樟脑丸的气味,久而久之,经过经典性条件反射的作用,在你每次去看祖母的时候这种樟脑丸的味道都会激发你的情绪(Cacioppo, Marshall-Goodell, Tassinary, & Petty, 1992; De Houwer, Baeyens, & Eelen, 1994)。

在操作性条件作用中,我们自由选择行为的频率的增加或减少,取决于行为的结果是得到奖赏(正强化)还是得到惩罚。这如何应用到态度上呢?假设有一个四岁的白种女孩和她的父亲来到游乐场,与一个非裔女孩开始玩。她的父亲却极力反对,并告诉她:“我们不和那种孩子一起玩。”无需多

久,这个孩子便

将与非裔美国人接触和

反对相联系,因而承袭了父亲种族偏见的态度。态度可以通过经典性或操作性条件作用而受到正面或负面的影响,如图7.1所示(Cacioppo et al., 1992; Kuykendall & Keating, 1990)。

尽管以情感为基础的态度有多种不同的来源,但是我们可以将它们归为一类,因为它们有共同的特征:(1)它们都不是来自于对问题的理性检验;(2)它们不受逻辑支配(例如,对某一问题说服性的说理很少能改变以情感为基础的态度);(3)它们经常与人们的价值观相关联,因此尝试改变态度意味着要改变这些价值观(Katz, 1960; Smith et al., 1956)。我们如何区分某种态度是更倾向于以情感为基础还是以认知为基础?下面的“试一试!”会告诉你测量人们的态度基础的一种方法。

**以行为为基础的态度** 以行为为基础的态度是根据人们对某一对象所表现出来的行为的观察而形成的。这可能有点奇怪,如果还不知道自己的感觉,我们如何去表现行为呢?根据贝姆(Daryl Bem, 1972)的自我觉知理论,在某些情境下,人们要等到看见自己的行为之后才知道自己感觉如何。举个例子,假如你问一个朋友她是否喜欢运动。如果她回答:“嗯,我想我喜欢的,因为我经常跑步或者去健身房锻炼身体。”我们说她有一种“以行为为基础

在听到自己说的话之前,我怎么能知道自己的想法呢?

—Graham Wallas,  
The Art of Thought, 1926

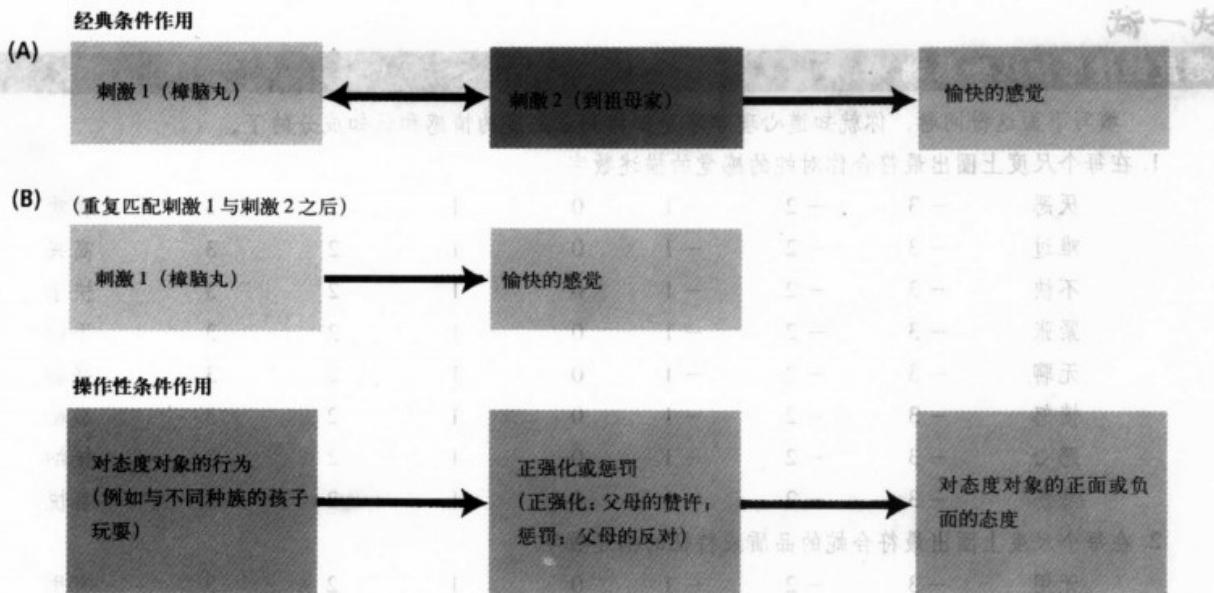


图 7.1 态度的经典条件作用和操作性条件作用  
以情感为基础的态度可以由经典或操作性条件作用形成。

的态度”。她的态度更多的是基于对行为的观察，而不是她的认知或情感。

正如第5章所说的，人们的行为只有在某些情况下可以预测态度。首先，他们最初的态度必须是微弱或模糊不清的。假如你的朋友对运动的态度已经很明朗了，那她就不必通过观察自己的行为来推测她对运动的态度了。其次，只有当他们的行为没有其他合理的解释时，人们才会从行为中推测自己的态度。如果你的朋友认为运动是为了减肥或者是因为她的医生要求她这么做，那么她就不太可能认为跑步和运动是因为她喜欢（关于自我知觉理论更详细的阐述，请参见第5章）。

## 外显态度与内隐态度

态度一旦形成，可以以两种形式存在。**外显态度**是指我们意识到的并易于报告的。当有人问我们类似这样的问题：“你对正面行为的看法如何？”我们想到的评价就是一种外显态度。人们也有**内隐态度**，是自然而然的、不受控制的，而且往往是无意识评价(Fazio & Olson, 2003; Greenwald & Banaji, 1995; Wilson, Lindsey, & Schooler, 2000)。

设想，萨姆是一个中等班级学院的一名白种学



有些态度更多的是基于情绪和价值观，而不是事实和数据。人们对堕胎的态度也许就是其中一例。

他真诚地认为所有种族都是平等的并憎恨任何种族偏见。这是萨姆的外显态度。在这个意义上，这是他对其他种族的成员的有意识的评价，是支配他的行为的。例如，萨姆最近在一份请愿书上签字以

**外显态度 (explicit attitudes)**: 指我们意识到的并易于报告的态度。

**内隐态度 (implicit attitudes)**: 指自然而然的、不受控制的，并且往往是无意识的态度。

## 试一试

### 态度的情感和认知基础

填写下面这份问卷，你就知道心理学家是如何测量态度的情感和认知成分的了。

#### 1. 在每个尺度上圈出最符合你对蛇的感觉的描述数字

厌恶	-3	-2	-1	0	1	2	3	喜欢
难过	-3	-2	-1	0	1	2	3	高兴
不快	-3	-2	-1	0	1	2	3	快乐
紧张	-3	-2	-1	0	1	2	3	平静
无聊	-3	-2	-1	0	1	2	3	兴奋
愤怒	-3	-2	-1	0	1	2	3	放松
恶心	-3	-2	-1	0	1	2	3	接纳
悲伤	-3	-2	-1	0	1	2	3	喜悦

#### 2. 在每个尺度上圈出最符合蛇的品质或特征的描述数字

无用	-3	-2	-1	0	1	2	3	有用
愚蠢	-3	-2	-1	0	1	2	3	机灵
不安全	-3	-2	-1	0	1	2	3	安全
有害的	-3	-2	-1	0	1	2	3	有益的
无价值	-3	-2	-1	0	1	2	3	有价值
不完美	-3	-2	-1	0	1	2	3	完美的
不健康	-3	-2	-1	0	1	2	3	健康的

将你的第1题和第2题的答案分别相加。

第1题和第2题分别测量的是你对蛇的态度的情感成分和认知成分。大多数人对待蛇的态度是情感成分多于认知成分。如果你也属于这种情况，那么你第1题的总分应该比第2题的总分更偏离0（对大多数人而言偏离是负向的）。

现在，把量表上的“蛇”改为“吸尘器”，再做一遍。对于吸尘器这样实用的物品，大多数人的态度是认知成分多于情感成分。如果你也符合这种情况，那么你第2题的总分应该比第1题更偏离0。

支持他所在的学院实施防止种族与性别歧视的积极行动，这是与他的外显态度相一致的。但是，萨姆是在一个对少数民族有很多负面的刻板印象的文化中长大的，很可能他没有充分意识到自己也深受这些负面观点的影响（Devine, 1989a）。比如，当他身处一群非裔美国人当中时，一些负面的情绪便会自动地无意地产生。如果是这样的话，他对非裔美国人具有负面的内隐态度，这可能会影响到一些他无法监视或控制的行为，如在非裔美国人当中会表现得很紧张。

我们将会在第13章讨论有关自动偏见的问题

（在第3章中讨论了自动思考）。现在，我们指出人们可以对几乎所有的事物，不仅仅是其他种族，拥有外显和内隐态度。例如，学生们可能在外显态度上认为他们讨厌数学，但是在内隐水平上有一个更为正向的态度（Nosek, Banaji, & Greenwald, 2002）。

我们是怎么知道的呢？已有多种技术可用于测量人们的内隐态度，其中一些我们已经在第3章中讨论过。最流行的一种是内隐联想测验（IAT）（Greenwald, McGhee, & Schwartz, 1998；Greenwald & Nosek, 2001）。该测验中人们在一



人们对同一个主题可以同时有外显和内隐态度。外显态度是那些我们能意识到的并易于报告的；内隐态度则是自然而然的、不受控制的，并且至少有时是无意识的。社会心理学家对人们对于其他种族的外显和内隐态度尤为感兴趣。

计算机上将词语或图画进行分类。如果要深入探究该测验，我们建议你去访问一个网站，在那里你可以进行自我测验并对该测验的结构了解更多(<http://implicit.harvard.edu/implicit>)。

有关内隐态度的研究还处于起步阶段，心理学家们在积极探索它们的根源、研究如何测量它们、以及内隐与外显态度之间的关系。本章剩下部分将会聚焦于外显态度如何改变和它们与行为的关系。我们将在第13章重新讨论有关内隐态度，看它们是如何应用到刻板印象和偏见中去的。

## 态度是如何改变的

态度有时候是会改变的。在美国，总统的声望似乎经常是以惊人的速度起伏着。比如，在2001年的“9·11”事件的前几周，仅有50%的美国民众支持布什总统的工作。在“9·11”之后的几天，他的支持率立刻提升到82%。到2003年3月，正当美国发动伊拉克战争之前，支持率又降到53%，一个月之后，又回升到71% ([PollingReport.com](http://PollingReport.com), 2003)。

态度的改变通常是社会影响的结果。我们对各

种事物的态度，从对总统候选人的态度到对某种品牌洗衣粉的态度，都可能因为别人做了什么或说了什么而受影响。这就是为什么社会心理学家对态度会如此感兴趣的原因——即使像态度这样私人而内在的东西也是一种高度社会性的现象，会受到其他人想像或是真实行为的影响。例如，广告业的整个前提就是你对消费品（如香烟）的态度可能会因为看到类似本章开头的广告而受到影响。让我们来看看态度在哪些情况下最可能改变。

### 通过改变行为来改变态度：回顾认知失调理论

我们已经讨论过一种态度改变的情况——当人们的行为和态度不一致，并且无法对自己的行为找出外部理由时。当然，我们指的是认知失调理论。正如我们在第6章提到的，当人们做出某些行为威胁到他们正直、善良、诚实的形象，特别是当他们无法用外在环境对自己的行为作出解释时，他们会体验到认知失调。

设想你第一次去见你未来的岳父岳母，谈论的话题转到了政治领域。你是一名青年共和党人，而且最近参加了微软公司的一次工作面试。结果你未婚妻的父母恰好是类似60年代的嬉皮派的残存者，开始谈论“法西斯右翼势力”和“由大公司引起的经济萧条”的恐怖。你的未来岳父说：“所以，你不认为两个政党都是掌握在大公司手里的吗？”

你犹豫着，思潮澎湃。你可以很诚实，未来岳父迟早会发现他们的孩子将要与一名共和党人结婚。但是为什么甘冒留下不好印象的风险、要在第一次会面就承认呢？你想留下一个好印象，而且如果他们因此企图取消婚礼怎么办呢？另外，你的未婚妻在桌子的那头向你打暗号。“嗯，我知道你的意思。像微软这样的大公司的确拥有太大的权力了。”你回答道。在这种情境下也许你体会不到失调的感觉。有许多想法都是与撒这个小谎一致的。比如，对你而言，在不必要情况下不去伤害别人的骄傲，不冒可能与你的未婚妻争吵的风险是很重要的，这些都为你稍稍扭曲了事实提供了外部理由。

但是假如没有外部理由，你说了一些自己并不相信的话，又会怎么样呢？假如你的未来岳父所持的观



态度有时候是会改变的。在美国，总统的声望似乎经常是以惊人的速度起伏着。比如，在2001年的“9·11”事件的前几周，仅有50%的美国民众支持布什总统的工作。在“9·11”之后的几天，他的支持率立刻提升到82%。到2003年3月，正当美国发动伊拉克战争之前，支持率下降到53%，一个月之后，又回升到71%。

点并不很极端呢？假如未婚妻很在意你与父母的不同意见呢？或者，假如之前你已经跟未婚妻的叔叔提起你去微软面试的事，虽然他也是长辈？如果你仍然避免说出自己的真实看法而同意你岳父关于大公司的危险性观点的话，你就会体会到失调。

当你无法为自己的行为找到外部的正当理由时，你会尝试寻找内在的理由——使两种认知（你的态度和行为）更为接近。你如何做到这一点呢？至少在一定程度上，你开始相信自己说的话。“微软的确拥有太大的权力了。”你想，“也许我该去非盈利组织寻找工作。”当人们对他们的行为不存在强烈的外部正当理由时，“说出就相信”（*saying is believing*）。这种现象一般被称为“反态度辩护”（counterattitudinal advocacy），一种诱导人们公开表达一个违背自己意愿的观点或态度的过程。当这个过程伴有少量正当理由时，便导致了人们在公开场合表达个人态度的方向上的改变。

正如我们在第6章提到的，为相反态度辩护在

通过说服别人，我们就更相信自己。

— Junius

## 说服性沟通与态度改变

假设美国癌症协会为实施你的广告宣传活动提供了六位数的预算。现在，你面临着许多抉择。你是用事实和数据来作为公众服务的宣传资料内容，还是用得病的惨不忍睹的肺部图片来吸引人们的注意呢？你会聘请著名的影星还是一位诺贝尔医学奖获得者来传递你的讯息呢？你是用友善的语气并承认戒烟很难呢，还是采取强硬路线，告诉吸烟者“戒吧”（就像耐克广告那样）？你会发现一个关键点：构建一个真正的说服性沟通是很复杂的。

幸运的是，从霍夫兰德（Carl Hovland）和他的同事们开始（Hovland, Janis, & Kelley, 1953），许多年来，社会心理学家们已经做过许多有关有效的说服性沟通的研究。早期的研究是在第二次世界大战期间，霍夫兰德和他的同事们为美国武装部工作，为了鼓舞美国士兵的士气（Stouffer, Suchman,

**说服性沟通**（persuasive communication）：在一问题上支持特定观点的沟通，如演讲或电视广告。

PDG

De Vinney, Star, & Williams, 1949), 针对人们在何种情况下最可能被说服性沟通所影响, 进行了许多实验。大体上, 他们研究了“谁对谁说了什么”, 即沟通的来源 (例如演讲者的专业性或吸引力如何)、沟通信息的本身 (例如争论的性质、演讲者是否提供问题的两面的观点), 以及听众的特性 (例如对于含有敌意或友善的听众何种呼吁更为有用)。由于这些研究者来自耶鲁大学, 这种说服性沟通的研究被称为耶鲁态度改变研究法。

这项研究提出了许多关于人们如何通过说服性沟通而改变态度的有用信息, 其中的一部分已在图 7.2 做了摘要。然而随着研究结果的深入, 有一个问题变得很明显: 虽然说服性沟通的很多方面都重要, 但是我们并不清楚何者更为重要, 即何时应该更强调这个因素而不是其他因素。

比如, 我们再回到美国癌症协会的任务上。市场部经理下周就要看你的广告了! 如果你已经读过许多耶鲁态度改变的研究报告, 你会发现许多关于谁应该说、说什么、对谁说, 从而构建一个说服性沟通的有用信息。然而, 同时你会发现自己在说: “这一大堆信息, 我不知道该强调哪一点。我是该担心请谁拍广告呢, 还是该多为信息本身的内容操心?”

**说服的中心路径和外周路径** 一些著名的态度研究学者提出了一个共同的问题: 什么时候该强调沟通

的中心因素, 如论据的强度, 什么时候该强调论证逻辑的周边因素, 如演讲者的可信度或吸引力。两个具有影响力的说服性沟通理论已经对此问题做出了回答: 启发式系统性说服模型 (heuristic-systematic model) (Chaiken, 1987; Chaiken, Wood, & Eagly, 1996) 和精细可能性模型 (Petty & Cacioppo, 1986; Petty, Priester, & Brinol, 2002)。

这些理论专门讨论人们何时受到演讲内容的影响 (即论证的逻辑), 以及何时受到更为表面化特

靠言辞来说服他人有三种方式。第一, 取决于说话者的个性特征; 第二, 设法将听众逼入某种特定的思维框架中; 第三, 取决于由演讲语言本身提供的真实或表面的证据。

— Aristotle, *Rhetoric*

**耶鲁态度改变研究法 (Yale attitude change approach)**: 研究人们在何种情况下最可能因为说服性信息改变自己的态度, 聚焦于“谁对谁说了什么?”——即沟通的来源、沟通的性质和听众的特性。

**精细可能性模型 (elaboration likelihood model)**: 主张有两种说服性沟通方式可以引起态度改变: 一是中心路径, 人们有动机、有能力专注于沟通中的逻辑论证; 二是外周路径, 人们不去注意逻辑论证而受表面特征 (如演讲者是谁) 的影响。

- 说服性沟通的有效性取决于“谁”向“谁”说了“什么”。
- 谁: 沟通的来源**
- 有公信力的人 (如一些拥有明显专长的人) 比缺乏可信度的人更具说服力 (Hovland & Weiss, 1951; Jain & Posavac, 2000)。
  - 有吸引力的人 (不论是因为外表上或是个性上的特征) 比没有吸引力的人更具说服力 (Eagly & Chaiken, 1975; Petty, Wegener, & Fabrigar, 1997)。
- 什么: 沟通的性质**
- 表面看来不是用于说服的信息更具说服力 (Petty & Cacioppo, 1986; Walster & Festinger, 1962)。
  - 采取单面沟通 (即只呈现有利于你立场的观点) 好, 还是双面沟通 (即同时呈现支持和反对你立场的观点) 更好? 一般而言, 假如你确定能驳斥相反观点, 那么双面沟通更有效 (Allen, 1991; Crowley & Hoyer, 1994; Lumsdaine & Janis, 1953)。
  - 是在持相反立场的人提出其观点之前还是之后提出自己观点更

好? 如果两种观点是紧接着提出的, 最好先提, 因为人们改变心意要有一段时间耽搁。在这些条件下, 很可能存在一个“首因效应”, 最初听到的观点对人们的影响较大。但是如果不同论点提出的时间有一段延迟, 那么, 人们会在听到第二种观点后再下决心, 那么最好是最后提出你的观点。这里可能存在一种“近因效应”, 人们对第二种观点的记忆更为深刻。

#### 对谁说: 听众的性质

- 在沟通过程中分心的听众比未分心的听众更容易被说服 (Festinger & Maccoby, 1964; Albarracin & Wyer, 2001)。
- 智商低的人通常比智商高的人更容易受到影响, 自尊程度中等的人通常比自尊程度高或低的人更容易受影响 (Rhodes & Wood, 1992)。
- 18~25岁的人更易于改变态度。此年龄段外, 人们的态度较稳定, 不易于改变 (Krosnick & Alwin, 1989; Sears, 1981)。

图 7.2 耶鲁态度改变研究法

征影响(如演讲者本身或演讲的长度)。由于这些理论有许多雷同之处,为了避免造成混淆,这里我们用精细可能性模型的观点和术语来进行讨论,稍后再回来讨论启发式系统说服模型的一些细节。

两种理论都指出,在某些情况下人们会去注意沟通中的事实,所以,如果这些事实逻辑上强而有力,那么就最具说服力。这也就是说,有时候人们会对他们听到的内容加以精细整理,思考和推敲沟通的内容。佩蒂(Petty)和卡乔波(Cacioppo)(1986)称此为说服的中心路径。在其他情况下,人们不去关心这些事实,相反,他们只注意信息表面的特征,比如演讲的长度、演讲者是谁等。此时,人们不再受论证逻辑的左右,因为他们根本没有注意到演讲者说了什么。相反,如果信息表面特征看起来合乎情理,例如信息比较充足、演讲者是一位专家或者其自身具有吸引力,那么,人们会被说服。佩蒂和卡乔波称

此为说服的外周路径,因为人们会被信息之外的周边事物所吸引。那么,人们在哪些情况下采取中心路径,又是在哪些情况下采用外周路径呢?关键在于人们是否有动机和能力去注意事实。当人们真正对演讲主题感兴趣并主动去仔细聆听论证的过程时,他们比较可能采取中心路径。同样地,如果人们有能力专注时,如没有什么可以令他们分心时,也可能采取中心路径(见图7.3)。

#### 说服的中心路径 (central route to persuasion):

指当人们具备专注于信息的动机和能力时,对说服性沟通进行精细化、专心聆听并思考论据内容的情况。

**说服的外周路径 (peripheral route to persuasion):** 指人们不仔细思考说服性沟通中的论据,而受周边线索影响的情况。



图7.3 精细可能性模型

精细可能性模型描述人们听到说服性信息时如何改变自己的态度。

**专注于论证过程的动机** 决定人们是否会主动去注意沟通内容的关键是主题对人们的个人关联性：这个主题对人们生活品质有多大的重要性？比如，想想下面这个问题：社会安全福利是否应该削减？这对你有多大关联呢？如果你是一位72岁的老人，唯一的收入来自社会安全福利基金，那么这件事与你极度相关；如果你是一个20岁来自富裕家庭的年轻人，这件事对你很少有关联。

个人关联性越高，人们就越会专心去聆听演讲的内容，因而就越可能采取中心路径。譬如，在一项研究中，要求大学生去听一次演讲，内容有关大学四年级学生毕业前是否必须通过主修课程的综合考试（Petty, Cacioppo, & Goldman, 1981）。其中半数的参加者被告知他们的大学目前正在认真考虑对学生实施综合考试。因此，对这些学生而言，这是与个人有关的事情。而对另一半的参与者而言，这是个“遥远”的变数——这些学生被告知，他们的大学10年以后才会考虑要求综合考试。

之后研究人员引入了两个不同的变量，这些都可能影响人们是否同意演讲的内容。第一个变量是论点的强度，一半的参与者听到了具有强说服力的论据（例如，大学本科教授的素质会因该考试而改进）；另外一半的学生听到的是说服力较弱的理由（例如，多数学生愿意冒着考试失败的危险迎战）。第二个变量是一个周边线索——演讲者的声望。一半的学生被告知演讲者是普林斯顿大学的著名教授；另一半学生则被告知演讲者是一名高中生。

参与者可以根据以上的信息来决定他们是否同意演讲者的观点。他们可以十分专心地听讲，然后思考论据是否具有说服力，或者，他们可能只是听到谁是演讲者（即信息来源的权威性）。结果正如精细可能性模型所预测的，人们被说服的方式取决于该议题的个人关联性。图7.4左边部分显示事件与听者有重大关联性时的情况，这些学生很大程度

改变一个人的想法，要比捉到他或杀了他困难得多。

——Richard Cohen, 1991



有时候，当人们被事实的逻辑论证之外的事物说服时，态度改变是通过一种外周路径来实现的。例如，有时我们更多受到是谁提供说服信息的影响，而不是信息的强度。比如，由于奥普拉·温弗莉（Oprah Winfrey）的推荐，可以使一本书成为风靡一时的畅销书。

上受到论据质量的影响（即通过中心路径实现说服的目的）。不论是谁做这个演讲，普林斯顿大学的教授或是高中生，听到强论据的学生比听到弱论据的学生更同意演讲者的观点。好的演讲就是好，即便是由不知名的作者写的演讲稿也行。

当议题与人们的关系不那么密切的时候，情况又是如何呢？根据图7.4右边所示，关键不在于论证是否有力而在于演讲者。那些听到强论据而同意演讲者观点的人只比那些听到弱论据的人多一点。但是，听到普林斯顿教授演讲的人比那些听高中生演讲的人更容易被说服。

这个发现反映出一个普遍的原则：当事件与个人密切相关时，人们会注意演讲的内容，而且会根据论据的强弱决定说服的程度——用亚里士多德的话就是演讲的“证据”。当事件与个人关系不紧密时，人们就不太会关心论据，相反，他们会采取一种心理捷径，采用一种周边线索，如“权威人士是值得信赖的”（Chaiken, 1987; Chaiken & Maheswaran, 1994; Howard, 1997; Petty & Cacioppo, 1986; Petty & Wegener, 1998）。

除了议题与个人关联性高低外，一个人的性格也会影响他关注演讲的动机。有些人比其他人更喜欢透彻地思考问题，我们说这

证据无法说服我，迹象才能说服我。

——Coventry Patmore

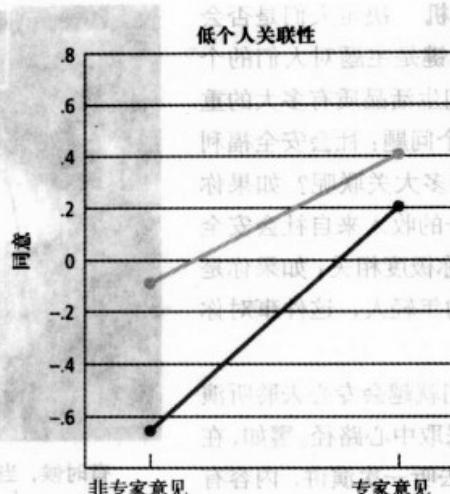
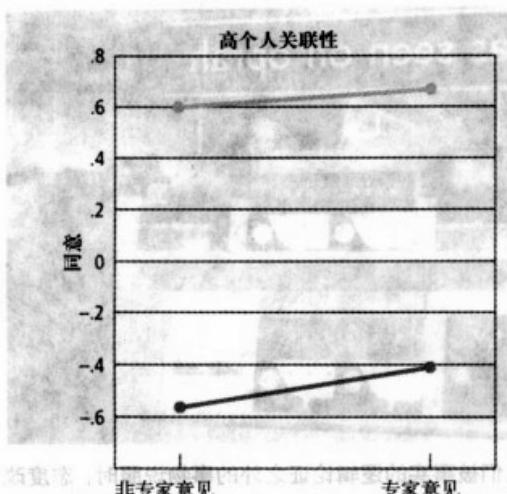


图 7.4 个人关联性对态度改变的类型的影响

数字越大表示有越多的人同意说服性沟通的观点，即他们学校应该采纳综合考试的政策。左图：当议题的个人关联性很高时，论据的质量比是否来自专家的意见更能说服人们，这是说服的中心路径。右图：当议题的个人关联性不高时，人们更多的受是否来自专家意见的影响，而较少重视论据的质量，这是说服的外周路径。（摘自 Petty & Cacioppo, 1986, 根据 Petty, Cacioppo, & Goldman, 1981 年的研究）

种人拥有高度的认知需求 (Cacioppo, Petty, Feinstein, & Jarvis, 1996)。这一人格变量反映的是一个人从事和喜欢费劲的认知活动的程度。认知需求高的人，更可能通过关注相关的论据（即通过中心路径）而形成他们的态度；认知需求低的人则更可能依赖周边的线索，如演讲者的吸引力或可信度。通过在下页的“试一试”练习，你可以知道自己的认知需求有多高。

**专注于论证过程的能力** 有时候，即便我们想要专心听演讲，但却很难做到。也许是因为我们很累；也许是我们因窗外建筑工地的噪音而分了神；也许是演讲的主题太过复杂以致难以评估。当人们无法专注于论证过程时，他们更易被周边线索影响 (Petty & Brock, 1981; Petty, Wells, & Brock, 1976)。比如，几年前，在 Ann Landers 建议专栏里讨论有关像可卡因、大麻等毒品是否应该合法化的问题，读者就不同的立场提出了众多强有力的理由，令人难以评估哪一方的说法更具价值。其中一名读者不管争论的内容，只是依赖权威和专家的观

**认知需求 (need for cognition)**：反映一个人从事和喜欢费劲的认知活动的程度的人格变量。

点来解决这个两难局面。她注意到有很多知名人士都支持毒品的合法化，包括在权威《科学》(Science) 期刊上撰稿的普林斯顿大学的教授、著名经济学家弗里德曼 (Milton Friedman)、巴尔的摩前市长施默克 (Kurt Schmoke)、专栏作家威廉·勃克莱 (William F. Buckley)、前美国国务卿舒尔茨 (George Schultz)。她也决定支持合法化，但不是因为她读过的支持合法化的论证的强度，而是她信任这些人——这是说服的外周路径的一个明显例子。所以，当你为自己的演讲提供的信息过于单薄而担心时，也许你可以设法转移你的听众的注意力——也许可以在你所演讲的室外安排一些响亮的音乐。如果你的辩词强有力且具有说服力时，那么，你得确保你的听众全神贯注，以便让他们能倾听你的论证（并因此受到影响）。

**如何达到持久的态度改变** 现在你知道了说服性沟通可以通过两条路线来改变人们的态度——中心路径或外周路径，也许你想知道这有什么区别。是论证的逻辑还是信息来源的权威性导致了学生对综合性考试看法的改变，真的有那么重要吗？既然他们都改变了态度，为什么我们还要在乎这是如何

## 试一试

### 认知需求

使用以下的尺度，看下列陈述在多大程度上与你相符：

1 = 完全不符合（一点也不像你）

2 = 不太符合

3 = 不确定

4 = 比较符合

5 = 完全符合（非常像你）

1. 我喜欢复杂问题甚于简单问题。\_\_\_\_\_
2. 我很乐意负责处理需要大量思考的状况。\_\_\_\_\_
3. 我认为思考不是件有趣的事。\_\_\_\_\_
4. 我宁愿做一些不需要太多思考的事，也不愿做那些会挑战我思考能力的事。\_\_\_\_\_
5. 对于很可能需要进行深入思考的状况，我会尽量避免。\_\_\_\_\_
6. 我能从长时间冥思苦想中得到满足。\_\_\_\_\_
7. 除非必要，否则我不会费力去思考。\_\_\_\_\_
8. 与长期计划相比，我更喜欢思考小型的日常的计划。\_\_\_\_\_
9. 我喜欢那些一学会就不需要再动脑筋的工作。\_\_\_\_\_
10. 依靠思考能力让自己出人头地的想法很吸引我。\_\_\_\_\_
11. 我喜欢那种需要提出新的问题解决办法的工作。\_\_\_\_\_
12. 学习新的思考方式无法引起我的强烈兴趣。\_\_\_\_\_
13. 我比较喜欢生活中充满了需要我去解决的难题。\_\_\_\_\_
14. 进行抽象思维的想法很吸引我。\_\_\_\_\_
15. 与一项相对重要但却不需要做太多思考的工作相比，我更喜欢困难、重要的智力型工作。\_\_\_\_\_
16. 在完成一项费脑筋的工作之后，我感到的是解脱而不是满足。\_\_\_\_\_
17. 对我来说，把工作完成就足够了，我不在乎是如何做的、为什么要这样做。\_\_\_\_\_
18. 即便对于我个人不造成任何影响，我也会对某一个问题深思熟虑。\_\_\_\_\_

本量表测量的是认知需求，这是一个反映一个人从事和喜欢费劲的认知活动程度的人格变量 (Cacioppo, Petty, Feinstein, & Jarvis, 1996)。认知需求高的人，更可能通过关注相关的论据（即通过中心路径）而形成他们的态度；认知需求低的人则更可能依赖周边的线索。

注：翻到 200 页看该量表的记分方式。

达到的呢？

如果我们对产生持久的态度改变感兴趣的话，那么我们必须更谨慎一点。那些根据对论据做详细分析来决定态度的人，更可能会长期坚持这种态度，更可能表现出行为和态度的一致性，与那些根据周边线索来决定态度的人相比，更能抗拒相反观

点的说服 (Chaiken, 1980; Mackie, 1987; Petty, Haugtvedt, & Smith, 1995; Petty & Wegener, 1998)。例如，在一项研究中，人们或者通过分析论证的逻辑或者利用周边线索来改变态度。当参加者接受实验结束后 10 天的电话采访时发现，那些分析论证的逻辑的参加者保持新态度的可能性更高——

也就是说，通过中心路径形成的态度改变维持的时间更长 (Chaiken, 1980)。

## 情绪与态度改变

现在你知道怎样为美国癌症协会设计宣传广告了，对吗？并不完全是。在人们考虑你精心设计的辩词之前，你必须首先引起他们的注意。比如，假如你想要在电视上放映反对吸烟的广告，你如何保证在广告播放的时候人们会继续看下去，而不是转频道或是去冰箱拿东西呢？一种方法是通过迎合人们的情绪来抓住他们的注意力。

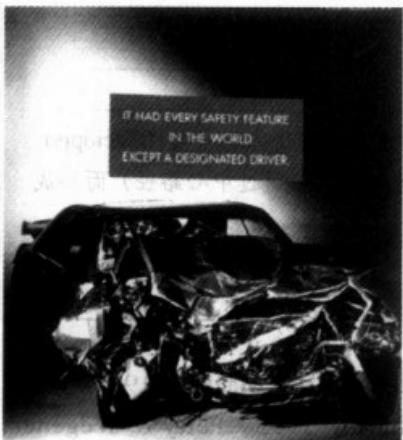
**引发恐惧的沟通** 一种吸引人们注意力的方法是吓唬他们——比如，通过展示得病的肺部照片、公布吸烟与肺癌之间关系的惊人数据。这种说服性信息——通过激发人们的恐惧感来改变态度——被称为**引发恐惧的沟通**。公益广告常常采取这种方式来说服人们进行安全的性行为、系安全带、远离毒品等。例如，在加拿大销售的香烟要求外包装至少有50% 描绘着有关病态的牙龈或身体的其他部分的生动的图片 (Canada's Scare Tactics: Graphic Labels on Cigarette Packs, <http://www.geocities.com/rmcra2/cigpack.html>)。

引发恐惧的沟通方式真的有效吗？这取决于恐惧是否影响了人们去注意并处理信息中的论证的能力。

如果能产生了适度的恐惧并使得人们相信聆听信息会教会他们如何降低这种恐惧的话，他们就有动机去仔细分析信息并通过中心路径来改变他们的态度 (Petty, 1995; Rogers, 1983)。

这则广告显然是想通过恐吓的方式来改变人们的态度及行为。根据对引发恐惧的沟通的研究，你认为这则广告有效吗？

考虑以下一项研究：一



组吸烟者先看了一部描绘肺癌的生动的电影，然后阅读一些关于如何戒烟具体指示的小册子 (Leventhal, Watts, & Pagano, 1967)。从图7.5中最下方的一条线可以看出，这组成员减少吸烟量显著高于其他只看电影或只看小册子的被试。为什么？看了电影让人害怕，有了小册子又让他们知道减少这种害怕的途径——遵照如何戒烟的指示。仅仅看小册子的效果不好，是因为这样激发不出恐惧来让人们仔细地去阅读小册子；而仅仅看了电影也起不到作用，是因为对于一个只提升恐惧感而没有提供消除方法的信息，人们可能会加以忽略。这也也许可以解释一些企图通过恐吓的方式改变人们态度及行为的努力为何会失败：它们虽然成功地达到了恐吓的效果，但却没有提供帮助人们减轻恐惧的具体建议 (Ruiter, Abraham, & Kok, 2001; Soames, 1988)。

然而，如果恐惧的信息太强烈以致让人觉得受到威胁了，这种方式可能会失败。如果一个人被吓得半死，那么他可能会采取防御措施，否定该威胁的重要性，无法理性地思考该问题 (Janis & Feshbach, 1953; Liberman & Chaiken, 1992)。因此，假如你决定要为美国癌症协会设计引发恐惧的广告，请牢记以下要点：第一，要制造出足够的恐惧使人们能注意你的论证，但也不要太过分，免得人们忽略或扭曲你的信息；第二，要包括一些如何戒烟的具体建议，以保证关注你的论证能帮助他们消除恐惧。

**情绪启发式** 情绪造成态度改变的另一种方式是，以情绪作为自己对某事物的态度的线索。根据**启发式系统性说服模型** (Chaiken, 1987)，当人们从外周路径进行说服时，往往采用启发式的法则。

**引发恐惧的沟通 (feararousing communications)**：通过引发人们恐惧感的方式来改变人们态度的说服性信息。

**启发式系统性说服模型 (heuristic-systematic model of persuasion)**：说服性沟通改变态度有两种途径：一种是系统性处理论证的优点；另一种是运用心理捷径（启发式）的方法，比如“专家永远是对的”。

在第3章中提到的那些法则，是人们为了迅速而有效地作出判断而采取的心理捷径。在这里，这种捷径使人们不用耗费太多时间和精力去分析事物的每点细节，能够快捷地决定自己的态度。比如“专家永远是对的”，“篇幅就是力量”（指长篇大论就是更有说服力）。有意思的是，我们的情绪和心情本身就可以扮演这种启发式法则来决定我们的态度。当我们想要了解自己对某事物的态度时，我们常常根据“我对它有什么感觉”的启发式（Clore et al., 2001; Forgas, 1995; Schwarz & Clore, 1988）。如果我们感觉很好，那必定有一个正面的态度；如果我们感觉很糟糕，那这东西一定糟透了。听起来，这是一个很不错的法则，而且正如大多数启发式一样，它的确很不错——在大多数情况下。假定你现在需要一把新的长椅，正在家俱店四处浏览。你看到一把在你期望价位内的长椅并考虑是否要买下。如果你使用“我对它有什么感觉”的启发式，那么你很快就会检查一下自己的感觉和情绪：如果你在店中时坐在这把长椅上感觉很棒，那么你很可能就会买了它。

惟一存在的问题是有时候我们很难弄清自己

的感觉从何而来。

真的是长椅让你感觉很棒，还是其他什么根本无关的东西呢？也许你本来

如果一个人从来就没接受一件事，你却试图劝他放弃，是没有意义的。

— Jonathan Swift

就心情很好，也许在你去的路上从收音机里听到了你最喜欢的歌，也许是在你推门进来时推销员的微笑和一杯冰镇饮料让你拥有一份好心情。“我对它有什么感觉”的启发式问题就在于我们可能对自己心情的起因判断出错，错误地将源于某一因素（冰镇饮料）的情绪反应归结为另一因素（长椅，详见第5章归因错误）的结果。如果是这样的话，人们可能会做一个错误的决定。一旦你把新的长椅搬回家，也许你就会发现它不再令你感觉那么棒了。很清楚，广告商和零售商就是想在他们呈现自己的产品时能引发人们的愉悦心情（比如播放动人的音乐或展示美好的画面），并希望人们至少能将部分好心情归因于他们企图促销的产品上。

**情绪与不同类型的态度** 改变态度的不同技巧，其成功与否取决于我们想要设法改变的态度的类型。正如我们先前所看到的，态度的产生并非完全相同：有些态度较多地基于对态度对象的信念（以认知

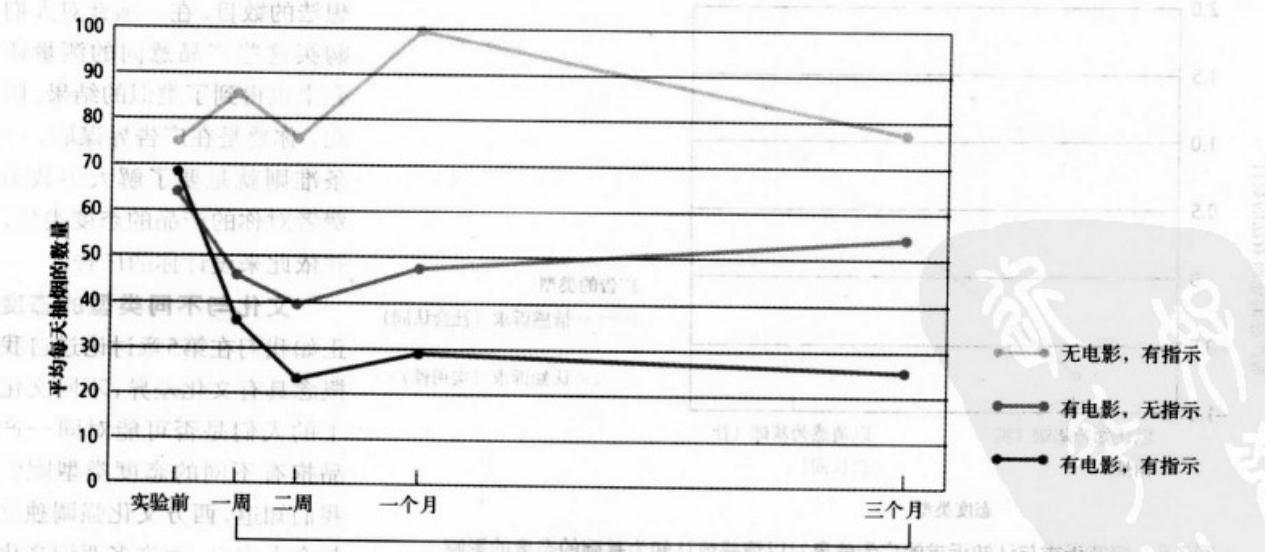
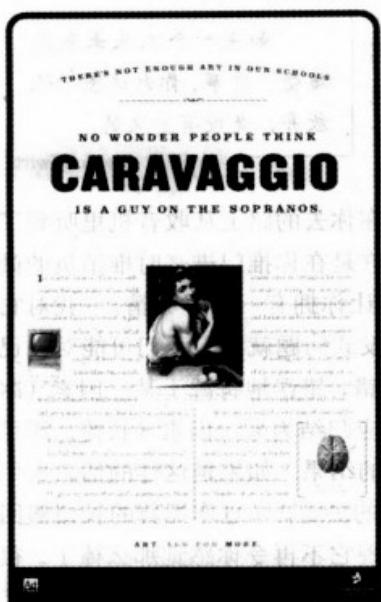


图7.5 恐惧应用于态度改变的效果

被试分成三组接受不同的实验：仅观看有关吸烟危害的恐怖电影，仅阅读如何戒烟的指示，或两者都使用。结果显示既看电影又阅读指示的被试抽烟数量减少最大。（摘自 Leventhal, Watts, & Pagano, 1967）



许多广告试图利用情感因素来说服人们。这则广告就利用了幽默（将米开朗基罗与电视节目“女高音”中的一个角色相比）与恐惧（剥夺孩子们的艺术教育对他们的成长是有害的）相结合的方式。

为基础的态度），而另一些则是更多地基于情绪和价值观（以情感为基础的态度）。许多研究都表明，最好的办法是“以火攻火”：对于以认知为基础的态度要用理性的论证来改变；对于以情感为基础的态度则要通过情感来改变（Fabrigar & Petty, 1999; Shavitt, 1989; Snyder & DeBono, 1989）。

考虑以下

告的有效性的研究（Shavitt, 1990）。有些广告强调产品的客观优点，如一些空调或吸尘器的广告讨论产品的价格、效率、可靠性，而其他广告则强调情感和价值观，如一些香水或名牌牛仔裤的广告试图将其品牌与性、美貌及青春扯上关系，而关于产品的客观质量却只字不提。哪种广告更有效呢？为了找到答案，实验中，参加者看了不同类型的广告。一些是实用性产品的广告，如空调和咖啡，人们对这类产品的态度通常是在对产品的实用性方面（如空调的效能如何）进行评估后而确定的，因而是以认知为基础的。其他物品是“社会认同产品”，像香水、贺卡，人们对这类产品的态度常常反映了人们对自己在他人面前的形象的关注，因而更倾向于以情感为基础。

正如图 7.6 所示，人们对符合其态度类型的广告表现出更多的正面反应。如果人们的态度是以认知为基础的（如对空调和咖啡的态度），则强调产品的实用性方面的广告，强调空调的特点等，能够获得最大的成功；如果人们的态度是以情感为基础的（如对香水和贺卡的态度），则强调价值观和社会认同的广告最易获得成功。图 7.6 显示了人们对不同类型广告作出的反应中正面

想法的数目。在一项针对人们购买这些产品意向的测量研究中也得到了类似的结果。因此，你要是在广告界谋职，一条准则就是要了解大多数消费者对你的产品态度类型，并依此来设计你的广告。

### 文化与不同类型的态度

正如我们在第 5 章讨论过自我概念具有文化差异，不同文化下的人们是否可能对同一产品抱有不同的态度类型呢？我们知道，西方文化强调独立与个人主义，而许多亚洲文化则强调互相依赖与集体主义。也许这些差异会影响人们所持的态度类型及态度是如何

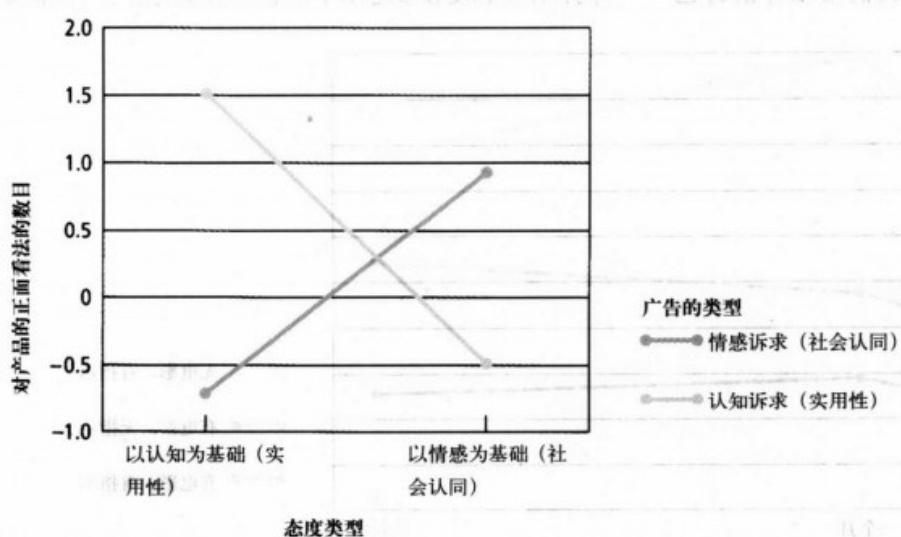


图 7.6 情感诉求与认知诉求的广告信息对以情感或认知为基础的态度的影响

当人们的态度是以认知为基础的（比如对空调和咖啡的态度），则强调产品实用性方面的广告，能够获得最大的成功。当人们的态度是以情感为基础的（比如对香水和贺卡的态度），则强调价值观和社会认同的广告最容易获得成功（数字越大，表示人们在读过广告之后所列举的对产品的正面看法越多）。（摘自 Shavitt, 1990）

改变的。

在西方文化下，人们的态度可能更多的是基于对个性与自我改善的关注；而在亚洲文化下，人们的态度则更多的是基于对自己在社会团体（如家庭）中的地位的关注。如果是这样，那么强调个性与自我完善的广告更容易在西方文化中发挥作用，而强调个人所属的社会团体的广告会在亚洲文化中产生效果。为验证这个假设，研究者为相同的产品设计了不同的广告，或者强调独立（如有一则鞋子广告是这样说的：“穿对鞋子是很舒服的”），或者强调互相依赖（如“适合你家人的鞋子”），并让美国被试和韩国被试观看（Han & Shavitt, 1994）。结果，强调独立的广告更能够说服美国被试，而强调互相依赖的广告更容易说服韩国被试。研究者还分析了实际出现在美国和韩国杂志上的广告，发现这些广告确实有所不同：美国的广告更倾向于强调个性、自我完善以及产品对消费者个人带来的好处；而韩国广告更倾向于强调家庭、对他人的关注以及对个人所属的社会团体带来的好处。因此，一般而言，一则广告要发挥最佳的效果就要针对其所想要改变的态度类型来加以设计。



你认为这款奔驰牌汽车的广告对哪类消费者更有效，是对汽车拥有情感取向的人，还是认知取向态度的人呢？一般而言，一则广告要发挥最佳的效果就要针对其所想要改变的态度类型来加以设计。考虑到这则广告似乎是以人们的情感为目标的（确实，它没有提供任何有关汽车的信息，类似它的安全记录、每升公里数、可靠性等），它可能对情感取向的消费者效果最佳。

技术（Bernard, Maio, & Olson, 2003; McGuire, 1964），他就越能抵挡用逻辑论证来改变他态度的企图。通过思考反对其观点的“小剂量”的论据，人们会对之后改变他们态度的全面攻击产生免疫。由于事先将辩论内容思考了一番，那么人们就对之后的沟通信息的效力具备相当的免疫力，如同让人们先暴露在一小部分病毒中，能够使他们产生抗体，帮助他们抵抗病毒的全面袭击。相反，假如人们没有对议题做过思考的话，也就是说，他们的态度是通过外周路径形成的，那么，就特别容易受到逻辑分析信息的攻击而改变态度。

譬如，在一项研究中，麦圭尔（William McGuire, 1964）先让被试看一些简短的、挑战社

谈论任何话题的主要效应是强化个人的观点，事实上，在抨击和辩护的热度没有将我们加热到坚信自己的立场之前，我们并不知道自己的信念究竟是什么。

——Charles Dudley Warner,  
Backlog Studies, 1873

**态度的预防免疫 (attitude inoculation)**：通过让人们事先接触少量反对其观点的论证，使其能够对改变他态度的企图产生免疫。

## 抗拒说服信息

到目前为止，你已经越来越紧张了（不只是因为这一章还未结束）：在如此众多的聪明方法的围攻下，你是否能够安全地躲避这些说服信息？如果你能够采取一些策略的话，你确实可以做到。以下的方法就可以确保你在所有说服性信息的狂轰滥炸下仍能避免淹没在一大堆令人颤抖的、不断改变你意见的说服性信息中。

### 态度的预防免疫

一种方法是在别人攻击你的态度之前，自己先考虑反对自己观点的论据。越是让一个人事先思考正反两方面的论据，即使用态度的预防免疫

会成员普遍接受的信念（如每餐之后要刷牙）的辩词。两天之后，被试再看一篇对这件事更强烈抨击的文章，解释为何刷牙过分频繁是不好的。接受论证预防免疫的一组被试比没有接受免疫的控制组，态度改变更少。为什么？那些接受弱论据的“预防免疫”的个体有时间思考为什么这些论证是错的，使得他们更能反驳两天后听到的更强的论证。而控制组，由于从来没有思考过刷牙的频度问题，尤其容易受到反对频繁刷牙的强烈信息的攻击。

### 警惕产品内置

在电视节目之间播放广告的时候，人们常常会按遥控器上的静音键或者起身去拿点零食。为了避免这种抵制广告的倾向，广告商想方设法在电视节目中展示他们的产品。这种技术被称为“产品内置”，企业向电视剧或电影的制作商支付一定的费用，将产品写入剧本。例如，在电影《外星人》中，埃利奥特（Elliot）留下一道 Reese's Pieces 的痕迹以引出外星人，在此之后该糖果的销量迅速增加。在 1996 年的詹姆斯·邦德的电影中，密探 007 丢弃了他惯用的阿斯顿·马丁跑车（Aston Martin）而换了一辆宝马（BMW）Z3 型跑车。据报道，剧组因此得到宝马公司 300 万美元的报酬。而电影迷回应以 2.4 亿美元的预售额（York, 2001）。最近，一些公司开始花钱让它们的产品出现在像《生存者》这样的电视节目和一些音乐电视录像当中（Leeds, 2003），而且越来越多的证据显示，电视和电影中的所见所闻正影响着人们。比如，有一项研究发现 5~8 年级的孩子在电影中看到成人吸烟的次数越多，他们越会对吸烟持正面态度（Sargent et al., 2002）。

产品内置如此成功的原因之一，在于人们没有意识到有人想要影响自己的态度和行为。人们的防卫很松，当我们看到外星人在吃糖果或者看到詹姆斯·邦德开着一辆宝马时，我们没有料想到有人正试图影响我们的态度并开始产生辩驳（如宝马真的比 007 之前开的那辆阿斯顿·马丁跑车好吗）。这就引出了以下的问题：提前警告人们有人将试图改变他们的态度，是不是一个抵抗广告、产品内置、（或者更广泛而言）说服作用的有效工具呢？

结果看来是的。许多研究都发现警告人们即将有人试图要改变他们的态度，使得人们不易受那些说服企图的影响。当人们事先得到警告，他们就会将所见所闻分析得更为透彻，因而也更可能避免态度改变。当缺少这种警告时，人们不太关注说服的企图，而常常因为表面价值而接受（Sagarin, Cialdini, Rice, & Serna, 2002; Wood & Quinn, 2003）。所以，在让孩子们看电视或去看电影之前，提醒他们有人可能会企图改变他们的态度是非常必要的。

### 拒绝同伴压力

正如我们已经看到的，对我们的态度产生影响的还包

**同伴的规劝常常是有  
效的。**

— Homer

括情感上的吸引。我们能够像抵挡逻辑论证的吸引那样来对付这种态度改变的技术吗？这是一个重要的问题，因为我们许多关键的态度和行为之所以改变，并不是对逻辑信息的回应，而是出于情感上的吸引。想想为什么目前有许多青少年开始吸烟、喝酒甚至吸毒。他们这样做常常是出于对来自同伴的压力的回应，而他们正处于一个特别容易受这种压力影响的年龄段。确实，有研究发现，预测一个年轻人是否会抽大麻的最好方法是，看看他有没有抽大麻的朋友（Yamaguchi & Kandel, 1984）。

想想这是如何发生的。这并不是说同伴们提出了一整套逻辑论证（“喂，杰克，你知不知道最近有项研究表明，适度饮酒对健康有利”），而是，同伴的压力更多的是与人们的价值观和情绪相联系，通过他们害怕被同伴排斥的恐惧和对自由和自治的渴望而起作用。在青少年时期，同伴往往是社会认同的主要来源，或许是最重要的来源，同时可以对持有某种态度或表现出某种行为方式，如吸毒、不安全性行为，提供相当强的奖励。因此，青少年需要的是一种能够抗拒来自同伴压力的技巧，以降低他们从事危险行为的可能性。

一种可能的方法是将麦圭尔（McGuire）的预防免疫方法的逻辑扩展到更多以情感为基础的说服技巧上去，如同伴压力。除了用他们可能会听到的



一些为预防青少年吸烟而设计的课程取得了一定的成功。许多知名人士也为此伸出援手，图为男孩男人乐队(Boyz II Men)为宣传无烟点了一支，要他的广告。

面对这种压力，许多13岁的孩子是会屈服的。但是，假如我们对杰克打过了预防针，向他展示一些比较温和的版本，并教他如何对抗这些压力，我们可以让他在某个场景中进行角色扮演。当一个朋友因为他不吸烟而叫他小鸡时，教导他回答说：“如果我吸烟只是为了讨好你，那么我连小鸡都不如了。”这样能帮他抵抗来自同伴的强大压力吗？

几个为预防青少年吸烟而设计的课程显示，这样的做法是有帮助的。其中一个课程中，心理学家将角色扮演的技巧运用到七年级学生身上，和我们上面的描述非常相似(McAister, Perry, Killen, Slinkard, & Maccoby, 1980)。研究者发现这些学生和控制组中没有参加课程的学生相比，在研究结束后三年，吸烟的可能性显著下降。这个结果是振奋人心的，并且在其他类似的为减少吸烟而设计的课程中也得到了相同的结果(Chassin, Presson, & Sherman, 1990; Falck & Craig, 1988; Killen,

逻辑证据作为预防免疫外，我们也可以采用一些他们可能会遇到的吸引情感的说服样本为其免疫。

杰克是个13岁的男孩，他与一些同学在到处游荡，其中有好些会抽烟。同学们开始戏弄杰克，因为他不会吸烟，管他叫胆小鬼。有个同学甚至在杰克面前点了一支，要他吸一口。

面对这种压力，许多13岁的孩子是会屈服的。但是，假如我们对杰克打过了预防针，向他展示一些比较温和的版本，并教他如何对抗这些压力，我们可以让他在某个场景中进行角色扮演。当一个朋友因为他不吸烟而叫他小鸡时，教导他回答说：“如果我吸烟只是为了讨好你，那么我连小鸡都不如了。”这样能帮他抵抗来自同伴的强大压力吗？

几个为预防青少年吸烟而设计的课程显示，这样的做法是有帮助的。其中一个课程中，心理学家将角色扮演的技巧运用到七年级学生身上，和我们上面的描述非常相似(McAister, Perry, Killen, Slinkard, & Maccoby, 1980)。研究者发现这些学生和控制组中没有参加课程的学生相比，在研究结束后三年，吸烟的可能性显著下降。这个结果是振奋人心的，并且在其他类似的为减少吸烟而设计的课程中也得到了相同的结果(Chassin, Presson, & Sherman, 1990; Falck & Craig, 1988; Killen,

1985)。

## 当说服产生反作用时：抗拒理论

任何试图控制人们的态度不受攻击的技巧都不该运用过当，这一点很重要。假设你想要保证你的孩子永远不要吸烟。你也许会认为：“过多严厉的告诫也许不是正确的方法。”你绝对禁止他去碰香烟，甚至连盒子也不让看一眼。“这会有什么害处？”你琢磨着，“至少我的孩子会知道这件事的严重性。”

事实上，太过强烈的禁止行动是有害处的，你越是禁得严，就越可能产生反作用，使得他们对被禁止的事产生更多的兴趣。根据抗拒理论(Brehm, 1966)，人们不喜欢他们行动和思想的自由受到威胁。当他们感到自己的自由受到了威胁，一种不愉快的抗拒心态被激发，并且人们可以通过从事受威胁的行为(如吸烟)来减少这个抗拒心理。

例如，在一项研究中，研究者在学校的洗手间贴一条标语试图让人们不再在洗手间的墙上乱写乱画(Pennebaker & Sanders, 1976)。这条标语是：“无论如何，不准在墙上写字”，另一条相对温和：“请勿在墙上写字”。两个星期后，研究员回到学校检查在贴上标语之后究竟还有没有乱写乱画的现象。正如他们所预测的，贴有比较强烈禁语的洗手间这种乱写乱画现象存在得更多。同样，那些得到强烈禁止吸烟、吸毒警告，甚至连闻也不允许的人，为了恢复其个人自由和个人选择的感觉，他们更可能去尝试这些行为(Bushman & Stack, 1996; Dowd et al., 1998)。

**抗拒理论 (reactance theory)**：认为当人们感到自己的自由受到了威胁时，一种不愉快的抗拒心态被激发，并且人们可以通过从事受威胁的行为来减少这种抗拒心理。

## 态度何时能够预测行为

如果你改变了一个人的态度，是否意味着他一定会按照你所希望的那样去做呢？态度与人们真实行为之间的关系究竟如何呢？企业花费了不计其数的广告费，那是因为他们相信改变态度能够增加产品的销量。政治家也认为，如果他们能够让足够多的人对他们的候选人保持正面的态度，那么这些人也将投候选人的票。

事实上，态度与行为之间的关系并非如此直接，这在经典研究中已经指明（LaPiere, 1934）。在20世纪30年代早期，拉普尔（Richard LaPiere）与一对年轻的中国夫妇一起做跨国观光旅游。当时，美国人对亚洲人的偏见仍然十分普遍，所以，每当他们住旅馆、参加野营、到餐厅用餐，拉普尔总是担心他的朋友会遭到拒绝。然而，出乎意料的是，他们旅行所到的251个地方，只有一处拒绝提供服务。

拉普尔对这些显然没有偏见的行为感到惊讶，于是他决定采用另一种方法来探求人们对亚洲人的态度。在他旅行结束之后，他给所有他和他的中国朋友到过的每个停留处写信，询问是否会接待一名中国游客。在许多回复的信中，只有一个回答说会。90%以上都明确回答不会，其余说无法决定。为什么人们在信中表达的态度与他们真实的行为相反呢？

当然，拉普尔的研究并不是一个控制实验。他也承认，有几个理由可以解释为何他所得到的结果并不一定证明人们的态度和行为之间的不一致。比如，他无法得知回函的人是否就是为他和他的朋友服务的人，而且即便是，人们的态度从他们为中国夫妇服务到收到信件的几个月中也可能发生变化。无论如何，人们的态度与其真实行为之间存在巨大的不一致性，让我们免不了要对先前假设的行为来自态度产生疑问。需要特别指出的是，正是这个案例为拉普尔之后的研究点亮了一盏明灯，这些研究

我们只能给出建议，但不能影响人们的行为。

——François de La Rouchefoucauld,  
Maxime, 1665

也发现人们的态度无法预测行为（Wicker, 1969）。

为什么会这样呢？一个人对亚洲人或对政治候选人的态度真的无法为我们提供任何他或她的行为的信息吗？而人们多次表现出行为和态度一致的现象，那我们又该如何将拉普尔（Lapiere）和其他人的研究结果与这个事实相调和呢？研究结果表明态度能预测行为，但仅仅是在可指明的特定情况下（DeBono & Snyder, 1995; Zanna & Fazio, 1982）。一个关键因素是我们需要知道，我们所要预测的行为是自发的还是经过深思熟虑有计划的（Fazio, 1990）。

### 预测自发行为

有时候我们的行为是自发的，对我们将来要做什么没有想太多。当拉普尔和他的中国朋友走进一家饭店的时候，经理并没有太多的时间去考虑是否要接待他们。他或她必须当机立断。同样，当有人在大街上拦住我们，要求我们在一份支持变更地方分区的法律请愿书上签字时，我们通常是当即决定，而不会停下来仔细考虑后再决定是否签字。

只有当态度能够迅速呈现在人们大脑中时，态度才能预测自发行为（Fazio, 1990, 2000; Kallgren & Wood, 1986）。态度的可接近性（attitude accessibility）是指某一事物与你对该事物的评价之间的联系强度，通常可以通过人们报告对该问题或事物的看法的速度来衡量（Fazio, 2000）。当可接近程度很高时，往往你一看到或想到某个事物时就对它有某种态度。而当这种可接近程度很低时，你对该事物的态度呈现要慢得多。因此，可接近程度高的态度更有可能预测自发行为，因为当人们要求有所行动时，他们能更快地想到自己的态度。

有一项研究通过观察人们对消费品的态度和行为证明可接近程度所扮演的角色（Fazio, Powell, & Williams, 1989）。首先人们对几种产品作出态度评估，比如不同牌子的口香糖和糖果。态度的可接近性是用人们回答态度问题的反应时间长度来测量的。然后，研究者在桌上放置了10种产品（每行5种，分两行），并告诉被试他们可以任选5种带回家作为参加这次研究的报酬。人们对这些产品的态度

在多大程度上可以决定他们会选择哪些产品呢？

正如我们所预测的，答案取决于态度的可接近性。态度的可接近性高的人，其态度和行为总是高度一致的，而可接近程度低的人，态度和行为的一致性就相对低了。换言之，当人们做决定时，如果态度能很快地呈现在大脑中，人们的行为才会符合他们的态度。那么，对于态度的可接近程度低的人而言，是什么决定了他们要选择哪些产品呢？他们更多的是受到环境随意因素的影响，选择那些碰巧在桌子第一排的产品。产品离他们越近，也就越有可能被选中。当态度不易接近时，人们受环境因素影响更多。在这个案例中，环境因素指的是产品是否显而易见并且在人们随手可及的位置。现在你知道为什么企业要竞相在超市货架最显眼的位置摆放自己的产品。

## 预测有意行为

在很多情况下，人们的行为不是自发的，而是经过思考和计划的。大多数人会认真考虑上哪所大学、是否接受一份新工作、去哪里度假等。在这些情况下，态度的可接近性不再那么重要了。当有足够的时间考虑该问题时，人们即便没有立刻形成某种态度，之后仍然可以得到对这件事的感觉。只有当我们需要立即对如何采取行动做出决定、没有时间认真思考时，可接近程度才是重要的（Eagly &

Chaiken, 1993; Fazio, 1990）。

有关态度如何预测有意行为最著名的理论莫过于有计划行为理论（Ajzen & Fishbein, 1980; Ajzen & Sexton, 1999; Fishbein & Ajzen, 1975）。根据这个理论，当人们有时间去思考他们即将作出的行为时，最好的预测方法是考察他们的意向，而意向又是由三个因素决定的：指向行为的态度、主观规范、知觉到的控制感（见图 7.7）。让我们依此分析这三个因素。

**明确的态度** 有计划行为理论认为，只有指向行为的态度才能预测行为。在一项研究中，研究人员调查了一部分已婚妇女对避孕药的态度，问题范围包括一般性问题（她们对避孕的态度）及特异问题（她们对于未来两年服用避孕药的态度，见表 7.1）。两年之后，研究人员再次调查这些妇女自上次

如果你的行动能依你的能力充分发挥，那么行动的结果与你的意图之间一定存在某种一致性。

——Françoise de La Rouchefoucauld,

Maximes, 1665

**有计划行为理论 (theory of planned behavior):** 认为对于一个人的有计划性、有意的行为最好的预测方法，是考察人们指向行为的态度、主观规范、知觉到的控制感这三个因素。

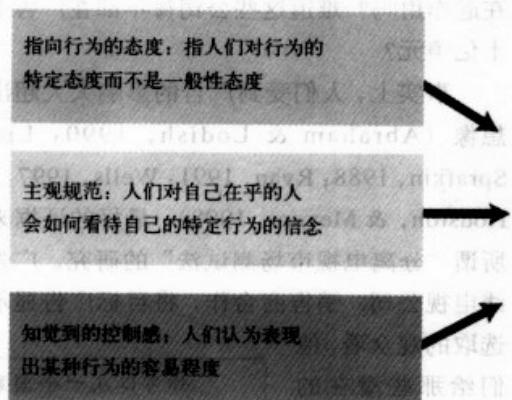


图 7.7 有计划行为理论

根据该理论，预测经过思考和计划的行为，最好的方法是考察行为意向，而行为意向则决定于指向行为的态度、主观规范、知觉到的控制感这三个因素。（摘自 Ajzen, 1985）

表 7.1 明确的态度能更好地预测行为

态度的测量	态度与行为的相关系数
对避孕的态度	.08
对避孕药的态度	.32
对使用避孕药的态度	.53
对未来两年使用避孕药的态度	.57

(摘自 Davidson & Jaccard, 1979)

会谈之后是否服用过避孕药。如表 7.1 所示，妇女们对于避孕的一般性态度根本不能预测她们是否会服用避孕药。这种一般性态度没有考虑可能影响她们决定的其他因素，比如妇女对长期服用避孕药的后果的顾虑，以及她们对其他避孕措施的态度。对于服用避孕药的问题越明确，她们的态度就越能准确地预测真实的行为 (Davidson & Jaccard, 1979)。

这项研究的结果可以解释为何拉普尔 (1934) 的研究中人们的态度和行为的不一致性。他向负责人提的问题是，是否愿意为“中国人”提供服务，这太一般化。假如他的问题能更明确些，比如是否愿意接待一对有教养的、穿着体面的、由一位美国大学教授陪同的中国夫妇，也许负责人的回答会更接近于他们的真实行为。

**主观规范** 除了测量对行为的态度外，我们还必须测量人们的主观规范，即人们对自己在乎的人会如何看待自己的特定行为的信念（见图 7.7）。对于预测一个人的行为意向，了解这些信念是与了解人们的态度同样重要的。例如，假设我们想预测 Kristen 是否打算去参加一个 hip-hop 音乐会，而且我们知道她并不喜欢 hip-hop 音乐。我们很可能会说她不会去的。但是假定我们同时知道 Kristen 的好朋友 Tony 很希望她去。知道了这项主观规范，即她对一位亲密朋友对她行为的看法的信念后，我们可能会做出不同的预测。

**知觉到的控制感** 最后，正如图 7.7 所示，人们的行为意向受到自认为表现出某种行为的容易程度的影响，也就是知觉到的控制感。如果人们认为某个行为很难做到，如记得在做爱时使用安全套，

那么他们就不会形成一个很强烈的行为意向。如果人们认为某个行为很容易做，如记得在回家路上买牛奶，那么行为的意向可能就比较强烈。

众多研究显示，向人们询问有关他们行为意向的决定因素，即指向行为的态度、主观规范、知觉到的控制感，能增强我们预测人们经过思考和计划的行为的能力，譬如接受什么样的工作、是否系好安全带、是否去做疾病检查、做爱时用不用安全套等等 (Albarracin, Johnson, Fishbein, & Muellerleile, 2001; Armitage & Conner, 2001; Sheeran & Taylor, 1999; Trafimow & Finlay, 1996)。

## 广告的威力

对于广告有一个有趣的现象，大多数人认为广告只对别人起作用，对自己是无效的 (Wilson & Brekke, 1994)。人们通常说：“看看广告没什么坏处，有些还很有意思，而且我不会受它们的影响的。”这种想法正确吗？社会心理学面临一个重要问题，目前我们所讨论的有关态度和行为的研究多数是在实验室中针对大学生所做的。正如我们在本章开头所看到的，我们每个人每天都会遇到众多的广告，它们企图改变我们的态度。这些广告真的在起作用吗？难道这些公司每年都在广告上浪费几十亿美元？

事实上，人们受到广告的影响大大超出他们的想像 (Abraham & Lodish, 1990; Liebert & Sprafkin, 1988; Ryan, 1991; Wells, 1997; Wilson, Houston, & Meyers, 1998)。最好的证据来自使用所谓“分离电视市场测试法”的研究。广告商与有线电视公司、销售商合作，将目标广告显示给随机选取的观众看。他们给那些潜在的顾客一张特殊的识别卡，可以通过在结账的时候刷

你可以从一个国家的广告中看出这个国家的理想。

— George Norman Douglas,  
South Wind, 1917

卡扫描来追踪顾客究竟买了什么产品。这样，他们就可以知道那些看了ScrubADub洗衣粉的人们是否真的更可能去买ScrubADub洗衣粉——这是测试广告效果的最佳方法。

超过300个分离电视市场测试法的实验显示广告确实是有作用的，特别是对新产品而言（Lodish et al., 1995）。大约60%新产品的广告有助于销量

的增加，相比之下，对于已确立的品牌有46%因为广告而增加销量。当一个广告真正有效时，它到底能增加多少销量？一个有效的新产品广告促进销量增加的效果平均达到21%。尽管这个数字看来不是很高，但是如果是全国性的广告，就意味着可以多带来几百万美元的收入。此外，这些有效广告发挥作用非常快，能在最初的六个月中显著增加销量。

## 相关链接

### 减少药物使用的媒体宣传有用吗？

在2002年的音乐电视颁奖典礼上，流行歌手平克（Pink）在领奖时中断了她的演说，并宣称她“醉得太厉害了”。之后，当蜜雪儿（Michelle Branch）领奖时，声称“她比平克醉得更厉害”。电影中出现吸烟、喝酒的镜头是相当平常的。有时，许多青少年因为崇拜某些公众人物而使得毒品和酒精变得更具吸引力。广告、产品内置和偶像的行为对人们的行为有着强有力的影响，包括使用烟草和酒精（Pechmann & Knight, 2002; Saffer, 2002）。一个重要的问题是：那些为减少药物（如酒精、烟草、大麻）使用而设计的公益广告有用吗？

现在你知道要改变人们的态度和行为是很困难的，特别是如果人们没有动机去关注那些说服信息或者关注时分心了。但是，如果说服信息设计巧妙，是可以发挥作用的。我们在本章中也看到了许多成功改变人们态度的例子。当研究者将这些技术带到实验室之外，尝试改变现实生活中的态度和行为，比如违禁毒品的吸引和使用时，又会如何呢？

最近，测试媒体信息（电视、广播、电子媒体和印刷媒体）对青少年使用药物（包括违禁毒品、酒精和烟草）的元分析研究的结果是振奋人心的（Derzon & Lipsey, 2002）。经过一段时间针对某个特定药物如烟草等媒体宣传后，孩子们对该特定药物的使用持更多的负面态度。这种效

果对药物的真实使用也是可靠的，但效果稍微弱一点。电视和广播的宣传与印刷媒体相比，效果更佳。

### 一项印象

尤为深刻的研究中，研究者设计了一个30秒长的电视短剧，剧中十几岁的小演员们试图告诉人们吸食大麻的危害，比如它对人际关系、动机强度和判断力的影响等（Palmgreen, Donohew, Lorch, Holye, & Stephenson,

2001）。这个广告在肯塔基州的费耶特县和田纳西州的诺克斯县两个相似的社区，在不同的时间段播放了四个月。研究人员在两个地区随机抽取了一些青少年样本，并对他们的态度和最近的30天内吸食大麻的情况进行评估。

这些广告对感觉取向低的青少年没有明显的作用。感觉取向是一种人格特质，是与人们在多大程度上会被小说、情感激发的活动所吸引有关。这



最近一个元分析显示，公共宣传对于减少药物使用是有帮助的。根据本章前面部分讨论过的引发恐惧的沟通的研究结果，你认为这个广告会有效吗？

些人一开始就很少使用大麻，因此我们也无法预料公益广告是否能改变他们的态度。但是，对感觉取向高的青少年而言，这些广告产生了很大的影响。当这些广告在费耶特县播出时，在最初的30天费耶特县报告吸食大麻的青少年从38%降到了28%。当这些广告在诺克斯县播出时，报告吸食大麻的百分

比也下降了10%。下降幅度不是很大，并不是所有看到广告的青少年都决定不再吸食大麻。毋庸置疑，一些青少年从未看过这些广告，还有许多并不受影响。无论如何，从公共健康的角度来说，10%的下降率已经不错了。从中我们看到了媒体宣传引导健康行为能够取得成功的希望。

## 广告如何发挥作用

广告是如何发挥作用的，哪种类型的广告最有效？答案可以追溯到我们之前讨论过的态度改变。广告商必须首先考虑他们想要改变的态度类型。如果试图改变以情感为基础的态度，那么正如我们所知的，最好的方法是用情感攻击情感。许多广告都采用了情感途径，比如不同品牌的饮料广告，因为不同品牌的可乐事实上差别不大，许多人并不是根据不同品牌的商品的客观质量来决定购买哪一种的。因此，汽水广告一般都不强调事实或数据。正如一位广告商所说的，“对于汽水广告来说，事实上它们没什么好说的”(Battle for Your Brain, 1991)。饮料广告不提供事实信息，而是将刺激、年轻、活力、性吸引力等感觉与品牌联系起来，迎合人们的情感需要。

如果人们的态度更多的是以认知为基础的，那么我们需要问另外一个问题：这个问题与个人密切

相关吗？它是否会对人们的日常生活产生重要的影响？或者，它只是个冷僻的问题，与人们的日常生活没有直接的联系？比如，胃痛问题。这个问题在大多数人看来是不会引发强烈的情感和价值观反应的，这更多的是以认知为基础的问题。但是，对那些经常遭受胃痛之苦的人而言，这个问题显然与他们直接相关。在这种情况下，最有效改变人们态度的方法是用以事实为基础、逻辑性强的论据，让人们相信你的产品能够最快最有效地缓解胃痛，这样人们就会买你的产品了(Chaiken, 1987; Petty & Cacioppo, 1986)。

假如你要应付的态度是以认知为基础但与个人没有直接联系，那又该如何呢？譬如，你想把一种胃药卖给那些只是偶然胃痛并不拿它当回事的人，又该怎么办呢？这里有一个问题，因为人们很可能并不注意你的广告。你可能需要通过周边途径，比如让迷人的电影明星来为你的产品做代言，从而改变人们的态度。问题是，我们知道，仅仅由简单的外周线索引发的态度改变是不能长久持续的(Chaiken, 1987; Petty & Cacioppo, 1986)。所以，如果你的产品既不能引发人们的情感，与人们的日常生活又没有直接的关联，那么你就又麻烦了。

不过不要放弃。有一个窍门能让你的产品与人们发生个人关联。让我们来看一些真实的广告活动，看看他们是如何做到的。以兰伯特(Gerald Lambert)为例，他是20世纪初的一个人物，继承了一家专门生产外用防腐剂的公司，这种外用防腐剂是用来治疗咽喉感染的一种药：里斯特林漱口水。为了拓展产品的市场，兰伯特决定将它研制成漱口水。惟一的问题是当时没有人使用漱口水，甚



“这样的老人是否看上去更可信赖？”

至不知其为何物。因此，既然发明了疗法，兰伯特也制造出它的病源。看看为里斯特林做的广告吧，它在许多年间连续出现在无数的杂志上。

即便是今天，我们仍可以发现该广告是相当地蔑视妇女的。不过那时大部分美国人并不认为它是无礼的。相反，该广告成功地利用了人们害怕遭到社会拒绝和失败的心理。它的广告词“无数次的伴娘，总也成不了新娘”，成为广告史上最有名的广告之一。



汽水广告倾向于情感途径，品牌往往和刺激、年轻及性感等印象相联系，比如图中的百事可乐广告。汽水广告很少说其自身如何或与竞争对手做比较等。

之一。通过这精选的、巧妙的几个词，成功地引出了一个与成千上万人有关的问题：口臭。此后，里斯特林成为了销量最好的产品。而实际上，口臭只是一个模糊的医学术语，是兰伯特和他的广告策划团队将它变成一个家喻户晓的名词，让它听起来好像是一种可怕的疾病，我们必须不惜任何代价加以避免，所以要去附近的药店购买漱口水。

兰伯特利用人们的恐惧和羞耻感的心理而获得的成功，也在其他广告商那里得到验证。类似的广告用来为新产品开拓新的市场，大都是与个人的卫生或健康相关的，如狐臭剂、清香皂、维生素片剂、麦片、鱼肝油等等。这些广告都力图让人们相信自己也存在这些个人问题，而且只有广告中的产品可以帮助他们解决。

许多广告商还常常将产品与一些重要的情感和



这是广告史上最著名的广告之一。尽管今天很容易觉察出这则广告强烈的性别歧视的色彩，但当它在20世纪30年代出现的时候，成功地利用人们对人际关系的担心和不安，让口臭成了一个与我们息息相关的问题。你能想到任何企图引发类似恐惧的现代广告吗？

价值观相联系，试图让人们的态度更多地建立在情感的基础上（见之前讨论过的经典条件作用）。比如，以长途电话服务的广告为例。这个主题并不能激发大多数人深层的情感，直到我们看到广告里，一个男人打电话给久未联络的兄弟，并告诉他他爱他，或者是一个男人打电话给母亲，告诉她他刚为她买了一张机票，这样她就能来探视他了。这些广告都没有任何逻辑性强的说词。毕竟，没有任何理由让人们相信使用 AT & T 的电话服务就能神奇地比使用 MCI 或 Sprint 电话公司的服务使你与家人更亲近。然而，通过将产品与人们的正面情绪相联结，广告商可以把一种毫无感情色彩的产品转变为一种能引发人们的思乡情愁、爱、温暖和善意的产品。

## 阈下广告：一种精神控制方式

2000年9月，正当美国总统竞选活动开展得如火如荼之时，西雅图的一名男子正在观看一则电视政治广告。起初，这则广告看起来就跟一般的政治广告大同小异，解说员赞扬了小布什有关处方药的计划，抨击了戈尔的政策。但是这位观众注意到了有些异常，于是在该广告重播时将它录了下来，并用慢速回放了一遍。确凿无疑，他真的发现了一些异常现象：当解说员提到：“戈尔的处方药计划：政府决定”时，RATS在银幕上飞快地闪烁着，在正常放映速度下大约是1/30秒。这位警觉的观众向负责戈尔选举宣传的官员汇报了这一情况，他们立刻与媒体取得联系。不久，全国上下便对布什的宣传团企图利用阈下信息来制造人们对戈尔的负面印象的做法议论纷纷。而布什的选举团则否认有人故意将RATS这个单词插入广告中，声称“完全是一个意外”(Berke, 2000)。

RATS事件决不是对阈下信息使用问题的首次争论。阈下信息是指某些不能被意识所察觉、但却可能影响人们的判断、态度和行为的文字或图像。据称，在20世纪50年代末期，维卡里在一部商业电影的放映过程中，将“喝可口可乐”和“吃爆米花”信息在银幕上快速闪现，而且声称电影院小卖部的销量直线上升。根据一些报告，维卡里公布了这些内幕(Weirm, 1984)。但他决不是最后一个试图利用阈下信息进行说服的人。基(Wilson Bryan Key)(1973, 1989)写过好几本有关隐秘的说服技巧的畅销书，他指出，广告商不断地将有关性的信息刊登在广告中，比如将sex这个词印在杜松子酒广告的玻璃杯上，在蛋糕搅拌器的广告上从奶油到糖衣的各部分都影射男女的性生殖器。基(1973)认为这些信息虽然并不为意识察觉，但是会让人们处于一个好情绪当中，并使得他们对这些广告更为关注。

**阈下信息 (subliminal messages):** 指某些不能被意识所察觉、但却可能影响人们的判断、态度和行为的文字或图像。



2000年9月，在美国总统选举宣传中，布什在一个电视广告中宣扬他的处方药计划。当解说员说到“戈尔的处方药计划：政府决定”，单词“RATS”以1/30秒的速度在银幕上闪烁。像这样的阈下信息对人们的态度有影响吗？

阈下信息不仅只有视觉形式，也可以是听觉形式。录音磁带因为含有一些可以帮助人们减肥、戒烟、改进阅读习惯、增强自信甚至减少高尔夫球比赛杆数的阈下信息而拥有一个巨大的市场。据估计，1990年，这种阈下自助磁带的销量达到5000万美元。但是阈下信息真的有效果吗？真的可以使我们更可能买某些消费品，或者帮我们减肥、戒烟吗？许多公众相信这些阈下信息能改变他们的态度和行为，即使并不能察觉这些信息是否进入了他们的大脑(Zanot, Pincus, & Lamp, 1983)。这对吗？

### 揭穿阈下

**广告的真实面目** 那些阈下广告的倡导者很少有人进行控制研究来支持他们的观点。幸运的是，已经进行了许多有关阈下知觉的研究，使得我们能够评价那些古怪的宣称是否合理。简单地说，没有任何证据能证明



### PEOPLE HAVE BEEN TRYING TO FIND THE BREASTS IN THESE ICE CUBES SINCE 1957

The advertising industry is a collection of people who are always looking for new ways to sell products. In 1957, a man named George Washington Carver invented a way to make ice cubes that looked like breasts. He called them "breast冰块".

Since then, many companies have tried to find ways to make ice cubes that look like breasts.

Now, there are many different types of breast冰块 available, such as "breast milk ice cubes" and "breast juice ice cubes".

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

So, if you're ever at a party and someone asks you if you've seen any breast冰块, you can say "Yes, I have!"

And if they ask you what they taste like, you can say "They taste like ice cubes, but with a little extra flavor."

在日常生活中遇到的那些各种各样的阈下信息对人们的行为有影响。隐秘的命令并不能使我们服从它，而去买更多的爆米花，而含有隐秘指令的自助磁带也不能（非常不幸）帮助我们戒烟或减肥（Brannon & Brock, 1994; Merikle, 1988; Moore, 1992; Pratkanis, 1992; Theus, 1994; Trappery, 1996）。

看一项有关测量阈下自助磁带效果的研究（Greenwald, Spangenberg, Pratkanis, & Eskenazi, 1991）。有一半的参加者聆听含有据说能提高记忆力的阈下信息的磁带（比如，我的记忆力每天都在提高）；而另一半参加者聆听含有据说可以提高自信的阈下信息的磁带（比如，我的自我价值很高、自尊很高）。但不论是哪种磁带，对于人们的记忆力或是自尊都没有帮助。如果我们可以借助含有阈下信息的音乐就能改善自我的话，将是非常美好的。但是这项研究以及其他类似的研究都显示含有阈下信息的磁带帮助我们解决问题的能力，并不比专利药好多少。

有趣的是，研究的参与者认为这些含有阈下信息的磁带对他们是有作用的，但实际毫无作用。研究者在过程中做了一些手脚：他们告知其中一半的参加者有关磁带阈下信息的正确内容，而对另一半则被告知错误的内容（即那些拿到记忆磁带的参加者中有一半被告知是用于提高记忆的，而另一半则被告知是用于提高自尊的）。那些认为自己听了记忆磁带的人们认为他们的记忆提高了，即使他们实际上听的是有关提高自尊的磁带。而那些认为自己听了提高自尊磁带的人们则认为自己的自尊提高了，即使他们听的是提高记忆的磁带。这个发现解释了为什么阈下磁带会有如此广阔的市场：即使磁带本身不起作用，人们也会认为它们起作用了。

**有关阈下影响的实验室证据** 我们已经看到阈下信息在广告中是没有作用的。事实上，在严格控制的实验室研

究中发现，阈下信息有一定的效果。例如，在一项研究中，参加者观看一系列汉字，然后就每个字自己的喜好程度作出评价（Murphy & Zajonc, 1993）。然而，这些参加者不知道，在每个汉字呈现之前都会先出现一张照片——一张充满幸福的脸，或是一张充满愤怒的脸，或是一个没有任何感情色彩的多边形。这些照片只出现四毫秒，速度之快使人们无法有意识地觉察到它们。然而，这些阈下闪过的照片却会影响人们对这些汉字的评价（见图7.8）。同一个汉字，在幸福的脸之后呈现，参加者最喜欢，而在无感情色彩的多边形之后呈现，喜欢程度次之，而在愤怒的脸之后呈现，喜欢程度最低——虽然他们并不知道这些照片曾经在眼前闪现过。其他一些研究者也发现，在阈下水平闪现的照片或词语会产生同样的效果。

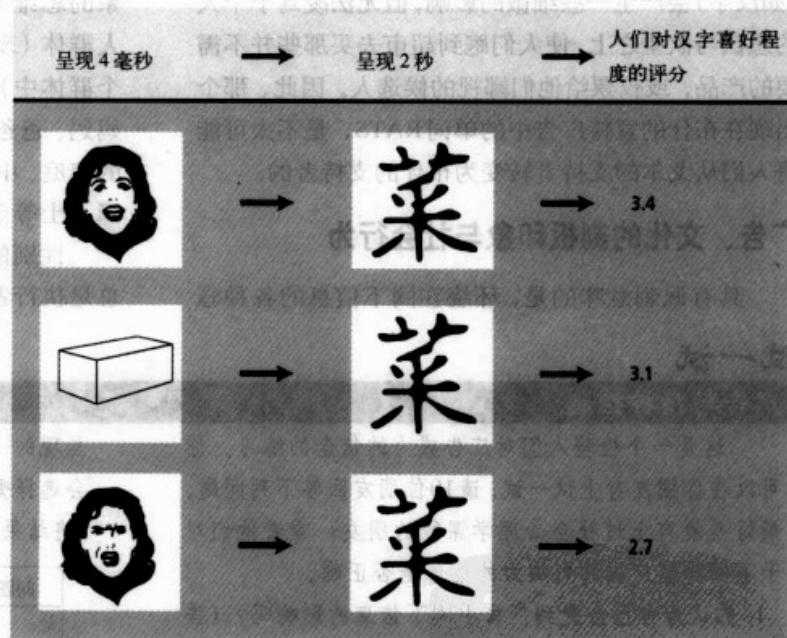


图 7.8 不同面孔的阈下呈现影响对汉字的喜爱程度

严格的实验室研究显示，词语和面孔的阈下呈现会对人们的判断和态度产生影响。在这个研究中，被试会先看到呈现两秒钟的汉字，判断他们对每个汉字外表的喜爱程度。这些汉字出现之前会很快地闪过幸福的面孔（最上方的框框）、无感情色彩的多边形（中间的框框）或是愤怒的面孔（最下方的框框），而被试是不知道的。虽然被试无法有意识地觉察到这些闪过的图片，但它们会影响被试对这些汉字作出喜爱程度的评价。不过，这些成功证明阈下信息作用的研究，都是在控制严格、并在现实生活中难以复制的实验情境下实现的。而且，也没有证据显示，阈下信息可以让人们去做那些他们自己也不愿意做的事。（摘自 Murphy & Zajonc, 1993）

生类似的效果（如 Bargh & Pietromonaco, 1982; Bornstein, Leone, & Galley, 1987; Dijksterhuis & Aarts, 2002; Strahan, Spencer, & Zanna, 2002）。

这看来很可怕，我们的态度竟会受到一些甚至我们自己都不知道已经看到的信息的影响，不过我们应该提及一些限制。所有的证据都是在实验室的控制情况下取得的，而这些情况很难在日常生活中得以复制出现。要得到这样的阈下信息的效果，研究者必须保证室内的照明恰到好处，确保参与者与显示屏的距离适当，以及确保在阈下刺激闪现时没有发生其他什么事会转移他们的注意力。而且，即使在实验室中，也没有任何证据指出这些阈下信息会使人们做出违背自己的期望、价值观或是人格的行为（Neuberg, 1988）。这些信息也许对人们喜不喜欢某个模糊信息（如汉字）会产生一些细微的影响，但无法凌驾于个人的想法与欲望之上，使人们跑到超市去买那些并不需要的产品，或投票给他们鄙视的候选人。因此，那个出现在布什的宣传广告中的单词RATS，是不太可能将人们从戈尔的支持者转变为布什的支持者的。

## 广告、文化的刻板印象与社会行为

具有讽刺意味的是，环绕在阈下信息的各种骚

### 试一试

#### 广告与精神控制

这是一个检验人们对广告威力的信念的练习，你可以在你朋友身上试一试。请10位朋友回答下列问题，最好是还没有上过社会心理学课程的朋友！看看他们对于不同类型广告的影响力信念是否正确。

1. 你认为自己会受到广告中阈下信息的影响吗？（告诉你的朋友，阈下信息的定义是指某些不能被意识所察觉、但却可能影响人们的判断、态度和行为的文字或图像）
2. 你认为自己会受到那些可以有意识知觉到的日常广告的影响吗？比如洗衣粉和止痛药的电视广告。
3. 假设有两场驳斥你所相信的立场的演讲，比如大麻是否应该合法化，你可以从中选择一场来听。第一场演讲中，演讲者提出了许多驳斥你的立场的论据。第二场演讲中，所有的论据都是以阈下的方式

动掩盖了一个事实，当人们能有意识知觉到它们时，广告的威力更大。我们已经看到很多证据表明，人们每天有意识知觉到的广告可以对他们的行为产生重大影响，尽管这些广告并不包含阈下信息。有趣的是，人们更担心阈下广告而不是那些正常的广告，而实际上常规的广告更具威力（Wilson, Gilbert, & Wheatley, 1998）。下面的“试一试”会帮你了解是否对你认识的人也适用。

此外，广告影响的不仅仅是消费者的态度。广告传播通过文字和图像传达着文化的刻板印象，微妙地将产品与大众所青睐的形象联系起来（比如，万宝路的广告将香烟与粗犷、阳刚的万宝路男人联结起来；而啤酒广告将啤酒消费与性联系在一起）。广告还可以强化和维持人们对社会群体具有刻板印象的思维方式。长久以来，广告展现的几乎总是白人群体（现在象征性的有色人种个体开始出现在这个群体中）；如果是家庭则总是传统的核心家庭（有妈妈、爸爸、儿子和女儿）。你可能会想到那些离异的家庭、中年和老年人、有色人种、男女同性恋、残障人士等等都没有在广告中出现过。

性别的刻板印象在广告形象中尤为普遍。男人总是执行者，而女人总是旁观者。一些研究调查了全

呈现的——你将不会有意识地知觉到任何论据。你会选择哪一场呢？

将结果记录在下表中

问题一	问题二	问题三
是：	是：	是：
否：	否：	否：

翻到200页看看你的结果是否与实际的研究一致。把你所知道的事实告诉你的朋友吧！问问他们为什么总是更担心阈下信息而不是那些日常广告，而事实上是日常广告而不是阈下广告改变了人们的态度。为什么人们最害怕的是最无效的广告？就人们对自己的思考过程的察觉来看，这又说明了什么？

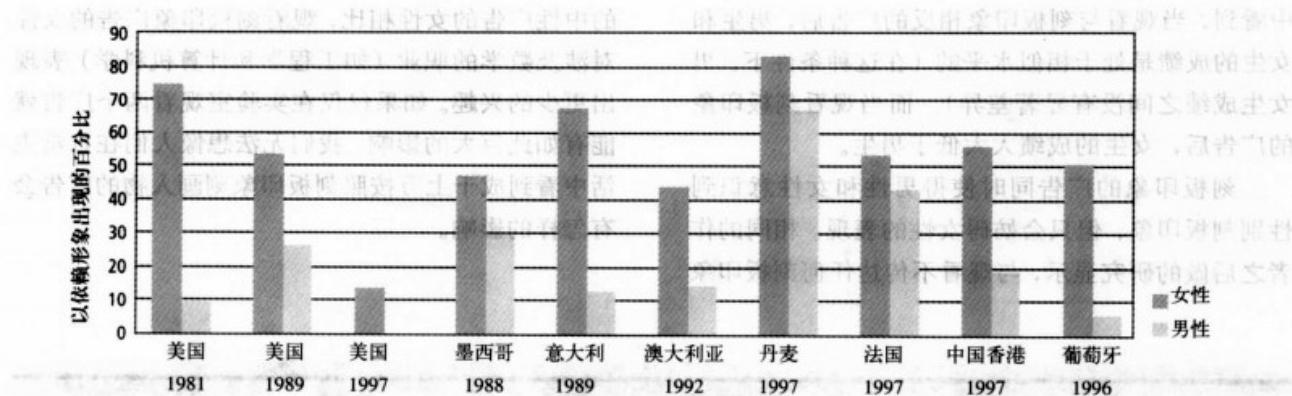


图 7.9 电视广告中刻画的男性和女性的形象

研究调查了世界范围内电视广告刻画女性和男性形象的方式。在任何一个国家，女性都比男性更可能被刻画成软弱无力、需要依靠的角色。(摘自 Furnham & Mak, 1999)

世界范围内电视商业广告，归纳了对男性和女性的刻画方式。在图7.9中我们可以看到，一项评论发现，在所有调查过的国家中，与男性相比，女性更可能被描绘成一个依赖的角色（就是说，需要依赖他人而不是处于权力位置）(Furnham & Mark, 1999)。

也许你认为电视广告反映了一个社会的刻板印象，但对塑造这些刻板印象或影响人们的行为方面作用不大。事实上，正如最近的一项关于刻板印象威胁的研究显示的，在广告中传达的刻板印象决不是毫无危害的。**刻板印象威胁**是指一个社会群体中的成员所体验到的一种恐惧，担心他们的行为可能证实社会对其所属群体的刻板印象。我们将在第13章中看到，当人们对自己所处的群体持负面的刻板印象时，他们所体验到的恐惧可能会妨碍他们的表现。比如，如果女性认为她们会在数学测验中取得比男性差的成绩，那么，她们将在测验中表现得更差；如果白种男性认为自己是在跟亚洲人竞赛的话，那么他们会在数学测验中表现得更差。在这些例子中，人们对证实刻板印象（女性比男性的数学成绩差，白种人比亚洲人数学成绩差）的焦虑降低了刻板印象中目标对象表现水平。

那么广告在其中起了什么作用呢？最近一项研究发现按照刻板印象刻画女性形象的广告可以引起刻板印象威胁 (Davies, Spencer, Quinn, & Gerhardstein, 2002)。一些擅长数学的男女大学生首先观看了一些电视广告，有的是按刻板印象来塑

造女性形象的（如，在一个治疗粉刺的产品广告中，一名少女在床上跳来跳去），有的则是按与刻板印象相反的形象来塑造的（如在一则广告中一名女士对于汽车的知识令一名男士刮目相看）。之后，他们参加了一次难度很大的数学测试。你可以在图 7.10

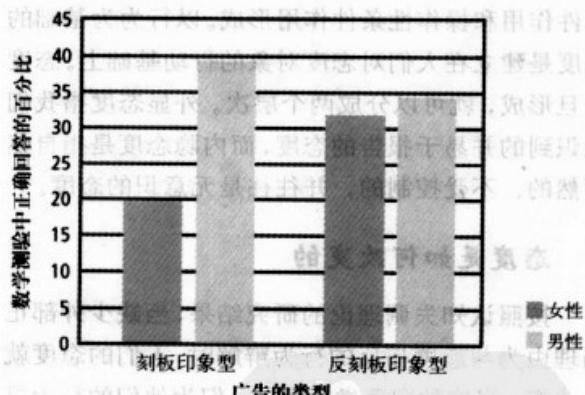


图 7.10 电视广告对数学测验成绩的影响

在观看以刻板印象方式或相反的方式刻画女性的电视广告之后，男女大学生参加了一次难度较大的数学测验。观看过刻板印象广告的女生在测验中表现更差。广告诱发女生的刻板印象威胁，即当一个社会群体中的成员认为自己的行为可能证实一种文化的刻板印象时所体验到的恐惧。(摘自 Davies, Spencer, Quinn, & Gerhardstein, 2002)

**刻板印象威胁 (stereotype threat)**：一个社会群体中的成员所体验到的恐惧，担心他们的行为可能证实社会的刻板印象。

中看到，当观看与刻板印象相反的广告后，男生和女生的成绩是处于相似水平的（在这种条件下，男女生成绩之间没有显著差异）。而当观看刻板印象的广告后，女生的成绩大大低于男生。

刻板印象的广告同时使得男性和女性意识到性别刻板印象，但只会妨碍女性的表现。相同的作者之后做的研究显示，与观看不传达任何刻板印象

的中性广告的女性相比，观看刻板印象广告的女性对涉及数学的职业（如工程学和计算机科学）表现出更少的兴趣。如果仅仅在实验室观看两个广告就能有如此巨大的影响，我们无法想像人们在日常生活中看到成千上万按照刻板印象刻画人物的广告会有怎样的影响。

## 概要

### 态度的本质与根源

态度是指一个人对人、事物、观点的持久性评价。态度含有情感、认知、行为三个成分。以认知为基础的态度主要建立在人们对态度对象的属性信念的基础上。以情感为基础的态度更多的是建立在人们的情感和价值观的基础上，它可以通过经典条件作用和操作性条件作用形成。以行为为基础的态度是建立在人们对态度对象的行动基础上。态度一旦形成，就可以分成两个层次。外显态度指我们意识到的并易于报告的态度，而内隐态度是指自然而然的、不受控制的，并往往是无意识的态度。

### 态度是如何改变的

按照认知失调理论的研究结果，当缺少外部正当理由为与态度相反的行为辩解时，人们的态度就会改变。当这种现象发生时，人们为他们的行为寻找内在的理由，使得他们的态度与行为一致。第6章就这一主题作了详细的讨论。说服性沟通也可以导致态度改变。根据耶鲁态度改变研究法，影响说服性沟通的有效性的因素有沟通者或者说信息来源、信息本身（如它的内容）、听众等方面。精细可能性模型区分了两个情况，人们何时被沟通中强有力论据说服，何时被表面特征说服，例如演讲者的魅力。当人们同时具备动机和能力去关注演讲内容时，他们会采取说服的中心路径。这种情况很可能发生在沟通主题与个人有密切关系或当事人拥

有很高的认知需求时。当人们既不愿意也无法关注演讲内容时，他们会采用说服的外周路径。在这种情况下，人们会因为演讲者的魅力或演讲的长度等周边线索而被说服。人们态度的改变如果是通过中心路径实现的，则会比较持久而且更能抵抗攻击。

情感通过多种方式来影响态度的改变。引发恐惧的沟通如果能引起人们中等程度的恐惧并让人们相信信息内容可以缓解这种恐惧，就能导致持久的态度改变。与启发式系统性说服模型一致，情绪可以作为判断个人态度的启发式。如果人们看到某件事物心情很好，那么他们通常推测自己喜欢它，即便这种好心情实际是由其他事物引发的。最后，说服性沟通的有效性也取决于人们的态度类型。如果态度是建立在情感和社会认同的基础上的，那么利用情感和社会认同的方式最有效。

### 抗拒说服信息

态度的预防免疫通过让人们事先接触到一小部分反对自己观点的论据，使得他们更容易去抗拒之后听到的类似的论据。这种方法也同样能抵抗一些利用情感和价值观来改变态度的信息的攻击，当然需要人们能事先接触到少数同类型的论据。另一种抗拒的方式是事先提醒人们有人可能企图改变他们的态度。当人们得到事先的警告，就会更仔细地分析他们的所见所闻，这样就更可能避免态度改变。不过，操纵人们态度的手段不可以使用过度。过分强烈地阻止人们从事某种行为，恰恰会增加人们

对该活动的兴趣。根据抗拒理论，当人们的自由选择受到威胁时，人们会体验到一种不愉快的感觉，称为抗拒。一种减少不愉快感觉的方法就是去进行那些受到威胁的行为。

### 态度何时能够预测行为

要理解态度何时能预测行为，我们需要先区分自发行为与经过计划和思考的行为。只有当态度能够迅速呈现在人们头脑中时，态度才能预测自发行为。态度的可接近性是指某一事物与对该事物的评价之间的联系强度，通常可以通过人们报告对该问题或事物的看法的速度来衡量。当态度的可接近性低时，行为更可能受到环境和社会因素的影响。有计划行为理论探讨我们如何预测人们的有意行为。这里我们需要知道人们指向行为的态度、主观规范（一个人认为他人会如何看待他的特定行为），以及他们认为自己对行为的控制程度。

### 广告的威力

分离电视市场测试等研究发现，广告在改变人

们的态度方面是相当有效的。当广告是按照人们的态度类型而设计或者让产品看来和消费者个人密切相关时，是最有效的。有一种引起大众关注的广告是通过使用无意识知觉到的文字和图像——阈下信息。尽管人们对这些心存恐惧，但研究并未证明这类广告能有效影响消费者的行为。在控制良好的实验条件下，阈下信息可能对人们的偏好产生微弱的影响。但没有证据证明阈下信息能够成功运用于真实世界的市场营销中。而且，运用这类信息的自助磁带也同样是无效的。

一般广告不仅影响消费者的态度，同时也通过文字和图像传递文化的刻板印象。比如，按照刻板印象刻画女性形象的广告可以引发刻板印象威胁。刻板印象威胁是指一个社会群体中的成员所体验到的一种恐惧，担心他们的行为可能证实社会对其所属群体的刻板印象。在一个研究中，与观看按照反刻板印象刻画女性形象的广告的女性相比，那些观看按照刻板印象刻画女性形象的广告的女性在数学测验中表现得更差。

## 思 考 题

- 假设你在一家快餐公司的市场部工作，主要任务是增加产品销量。你将负责设计一系列新的广告，使顾客对本公司所属的餐厅持正面态度。根据本章所讨论的研究结果，你会如何设计？为什么？
- 现在假设你是在卫生部门工作，帮助人们抵抗那些快餐店广告的影响，并引导人们食用更健康的食品，你会如何帮助人们抵制你在问题1中设计的那些广告的影响？

- 为什么人们会经常改变某些态度（比如，美国总统的支持率在短期内会有较大的波动），而另一些态度却能持续不变？
- 回忆一下你最近在电视和杂志上看到的广告。你能举出一些针对不同类型态度的广告吗？它们是怎样的？根据它们试图改变的态度类型，你认为这些广告能取得成功吗？为什么？

**第181页“试一试”答案**

**记分方式：**首先，将你对第3、4、5、7、8、9、12、16和17题的答案颠倒过来。按照以下方式：如果你的答案是1，那么就改为5，答2的改为4，答3的则保持不变，答4的改为3。

2，答5的改为1。然后将你的所有18题的答案加总。

认知需求高的人在语文智力上通常也稍高，但在抽象推理方面并不高于其他人。另外，认知需求没有性别差异。

**第196页“试一试”答案**

**问题一：**威尔逊、吉尔伯特和惠特利（1998）发现80%的大学生不愿意接受国下信息，因为国下信息可能产生令人不快的影响。

**问题二：**威尔逊、吉尔伯特和惠特利（1998）发现只有28%的大学生不愿意接受日常的、一般的电视广告，因为它们

可能产生令人不快的影响。

**问题三：**当威尔逊、休斯顿和迈耶斯（1998）问及大学生会选择听哪种演讲，以使得对他们的影响最小。69%的人选择了一般的演讲，31%的人选择了国下信息演讲。具有讽刺意味的是，是一般的演讲最能够改变人们的态度。

**第二章**

（1998）指出，一个受知觉到的归因方式影响的个体，对他人行为的解释会随着他对自己知觉到的归因方式而变化。也就是说，如果一个个体认为自己是通过自己的努力获得成功的，那么他就会倾向于将自己的成功归因于自己的能力；若他觉得自己的成功是由于运气好，那么他就会将成功归因于一些运气。

要了解归因理论，我们首先要弄清归因的三个基本要素：

（1）归因的主体：归因的主体是指进行归因的个人或群体，即谁在进行归因。归因的主体可以是自己，也可以是他人。例如，当一个人对自己取得的成绩进行归因时，就是对自己的主体进行归因；当一个人对另一个人取得的成绩进行归因时，就是对他人的主体进行归因。



# 第8章

## 从众行为



### 从众行为：发生的时机与原因

#### 信息性社会影响：确认“真实”情况的需要

##### 保持正确的重要性

当信息性社会影响导致相反的效果时

何时人们会顺从信息性社会影响  
抵制信息性社会影响

#### 规范性社会影响：希望被接受的需要

从众与社会认同：阿希线段判断研究

##### 回顾：保持正确的重要性

##### 说明的重要性

拒绝规范性社会影响的后果

日常生活中的规范性社会影响

相关链接 一种规范性社会影响：  
暴食症

相关链接 宣传的威力

何时人们会顺从规范性社会影响

抵制规范性社会影响

少数人的影响：少数人何时能影响多数人

#### 利用社会影响以促进有益行为

命令性规范与描述性规范的作用

#### 服从权威

规范性社会影响的作用

信息性社会影响的作用

服从的其他原因

#### 摘要

#### 思考题

**香农** (Shannon Faulkner) 发现，无论她多么努力试图顺应和服从团体的规则，却总是遭到排斥。香农是堡垒 (Citadel) 军事学院的一名新生。该军事学院位于南卡罗来纳州 (South Carolina) 的查尔斯顿 (Charleston)。在 153 年间，堡垒学院一直只招收男性学员。但联邦法庭裁决认为，堡垒军事学院是一所依赖南卡罗来纳州所有纳税人财政支持的公共机构，不能拒绝招收任何该州成员，包括女性。这样，香农被录取了。

堡垒学院的学生和教师对此都非常不满。入学的第一周，香农认真遵守堡垒学院的所有规章制度，但她的性别使得她与团体的规范相悖，她仍然受到了处罚。入学第一天是被称作“地狱般的一周”的开始，欢迎她的是一幅写着“香农回家吧”字样的标语。“你应该听到他们是如何跟我说话、叫我的名字的。”香农说道，“我从不理睬他们。其他人怎么做，我就怎么做。我规规矩矩，做着所有该做的事。”(Rogers, Dampier, & Sieder, 1995, p.78)

与众不同和缺乏社会支持的压力使得香农很快就生病了。在校医院待了一段时间后，香农从堡垒学院退学了。正如一名三年级的学生所说的：“在这里你不可能完全依靠自己。你需要相互依靠，(但是) 她没有。没有人和她说话，而且这种状况不会改变。”(p.80)当香农退学的消息传遍整个校园时，学生们欣喜万分(香农之后，也有其他女生进入堡垒学院成为新生。对于适当行为的规范已经发生了变化，女生已经可以顺利完成学业了)。

2003 年军事院校出现了更多有关顺应和服从的问题。美国空军学院因女性学员遭到男性学员的强暴而受到指控。当女学生报告遭遇性骚扰时，她们声称，总是被男性指挥官忽略甚至以违纪之名受

到处罚，而那些施暴者却不会受到任何惩罚。其他一些女性承认她们没有报告过遭到强暴或性骚扰，因为害怕如果这样做会惹祸上身。这些控诉促使美国政府和国会立案调查，通过司法程序惩治被起诉的强暴犯，撤换了该学院四名最高的指挥官，对任督导的将军做降低军级的处理 (Sarche, 2003; Schema, 2003)。

究竟是哪里出了错？在这种高度强调顺应和服从的环境中，这种情况是可能发生的。比如，一年级的军校学员必须服从学长的命令，因为军衔比他们高。这种军校学员的命令结构是可能被滥用的，一些女学员报告说是一名男性学员命令她们在某时某地与他见面，而遭到强暴的。另外，军事院校强烈的荣誉规范促进了成员的顺应并使得特定个人违反规范变得困难。一名研究军事的教授是这样说的：“强烈的荣誉规范系统意味着你必须对学院、对政府、对上级保持忠诚。你不想遭到同伴的排斥。人们总是担心会被贴上团队之外的人的标签。”(Bender, 2003, p.A10)

围绕从众问题不仅仅局限于军事院校这样特殊的环境，你所碰到的每一个社会环境都有“规则”。有些规则是外在明确的。它们甚至可能是法律，比如刑法或是交通法规。其他规则是暗含的，因而是微妙的。它们包括人们对适当行为的期望：比如，与教授谈话时保持恭敬的态度，排队时不插队。

服从和顺应都是我们对他人的社会影响策略的反应。我们通常会做那些别人希望我们做的事，因为他们明确要求我们这么做(服从)，或者因为他们更微妙地暗示我们什么是正当的而且服从是最符合我们利益的(顺应)。在这一章，我们将聚焦于这些社会影响过程中潜在的正面和负面的影响。

※ ※ ※

## 从众行为：发生的时机与原因

203 页上两句格言，你觉得哪一个更吸引你？哪一个最贴切地描述了你对“从众”一词最直接的

反应？如果你更偏爱第二句，我们一点也不会感到惊讶。毕竟，美国的文化强调的是“不一致”的重要性 (Hofstede, 1986; Markus, Kitayama, & Heiman, 1996)。我们认为坚定的个人主义的国家，人们总是为自己着想，会为弱势群体挺身而出，会为自己的信仰而逆潮流而行。这种文化的自我形象

的形成受到以下一些因素的影响：建国的方式、政府体制、西进运动的社会历史经验——对野蛮的西部的“驯服”（Turner, 1932）。

美国式的神话曾在多方面颂扬过坚定的个人主义者。比如，美国历史上经久不衰且相当成功的广告之一是以“万宝路男人”为特色的。自1955年开始，这张一个牛仔单独站在草原上的照片成为了一个典型形象。同时它也促销了大量的香烟。在半个世纪的时间，这个简单而富有感染力的形象却打动了那些从没有见过一匹马更没见过美国西部的人们的心。很清楚，它告诉我们关于我们希望和想要听到的：我们要自己下定决心，我们不是没有勇气、柔弱的从众者，我们不是受人摆布的木偶而是命运的操纵者（Buehler & Griffin, 1994）。

但是，我们真的是从来不从众的人吗？我们所作的决定都是基于我们自己的想法吗？还是有时候我们会利用其他人的行为帮助自己做决定？正如我们在第6章看到的，天门教徒的集体自杀暗示着人们有时候会以一种极端且惊人的方式做出从众行为——即使是在作出是否要结束自己生命这么重大问题的决定的时刻。不过，你也许会反驳道，这是一个异常且极端的例子。或许阿佩尔怀特（Marshall Applewhite）的追随者都有些精神异常，因此比较容易听从一个魅力领袖的指示。但是，也存在另一种令人毛骨悚然的可能：如果我们也像天门教徒那样经受了长期强大的从众压力，也许我们大多数人都会做出类似的行为。根据这个观点，几乎任何人都可能在同样极端的环境中做出从众行为。

如果这个观点是正确的，我们应该能够找出其他情境，当人们处于强大的社会压力之下，做出惊人的从众行为。例如，在1961年，美国公民权力运动中的活跃分子，将甘地的非暴力反抗的原则融入了取消种族隔离的游行活

动。他们训练“自由骑士”以消极接受的方式对抗暴力行为。成千上万的南方美国黑人及数量相对少的北方白人（很多是来自大学校园），为抗议南方的种族隔离法律举行示威游行。面对一次又一次被殴打、被棍击、被冲水、被鞭打、被强暴，甚至被南方的治安官和警察杀害，公民权力运动的活跃分子仍然以非暴力的形式反抗（Powledge, 1991）。他们对非暴力反抗理念的服从引领了美国为平等而奋战的新时代的到来——1964年公民权利法案的通过。

现在来看看发生在越南的美莱（My Lai）大屠杀事件。1968年3月16日早晨，也就是在越战打得正酣的时候，一队美国士兵登上会带他们去美莱村的直升机。这些士兵显得相当紧张，因为他们从来没有参战过，而且有传闻说这个村子是被越共第四十八军所占领的，那可是最可怕的对手之一啊。



在强大的社会压力下，个人就会服从群体的行为，即使这意味着要做一些不道德的行为。在越战期间，美国士兵在美莱村屠杀了几百名越南平民——老人、妇女和儿童。这张获奖照片就拍下了其中一些受害者，使得全美国人为之震栗。为什么这些士兵会施以此等暴行？当你读过本章之后，你会发现顺应与服从的社会影响的压力是如何导致这些正直的人们犯下不道德的罪行。

做多数人做的事，人们就会赞赏你。

— Thomas Fuller

人们的想法都一样并不一定最好；意见不一致，才有了赛马。

— Mark Twain

一名飞行员用无线电报告说他看见地面有越共士兵，于是美国士兵就带着步枪从直升机上跳下来。他们很快发现那个飞行员弄错了——没有任何敌军。美国兵只是发现了几个村民，全是妇女、孩童和老人，围着几个小火堆正在准备早餐。令人费解的是，排长卡利 (William Calley) 中尉命令一名士兵杀死村民。其他士兵也开始放火，大屠杀开始了。他们将妇女和儿童推到山谷，用机枪向她们扫射；他们还把手榴弹丢进躲藏着村民的茅草屋。虽然没有人知道死亡的确切数字，但估计有450~500名越南民众丧命 (Hersh, 1970)。

在所有这些例子中，人们发现自己被困在社会影响的网里。作为回应，他们改变自己的行为以符合别人的期望。对于社会心理学家而言，这就是从众的本质：由于真实或想像的他人的影响而改变行为 (Kiesler & Kiesler, 1969)。正如这些例子所显示的，从众行为的结果非常广泛，从有益、高尚到歇斯底里、悲剧都有可能。但是为什么这些人会从众呢？一些可能是因为他们不知道在一个令人困惑或者非常规的情境中应该做什么。周围人的行为成为他们如何反应的线索，于是他们决定以类似的方式行动。其他人可能是因为不愿意被嘲笑或因为与众不同而受到惩罚。他们选择做出团体期望的行为因而就不会遭到排斥或忽视。让我们来看看这些原因是如何对从众行为起作用的。

**从众 (conformity)**：因为真实或想像的他人的影响而改变自己的行为。

**信息性社会影响 (informational social influence)**：当我们把他人视为指导行为的信息来源从而顺应其行为时，这种影响就被称为信息性社会影响。我们从众是因为我们相信他人对某种模糊情境的解释比自己的解释更正确，从而可以帮助我们选择一个适当的行为方式。

## 信息性社会影响：确认“真实”情况的需要

你会如何称呼你的心理学教授——是“伯曼博士”、“伯曼教授”、“伯曼女士”还是“帕特里夏”？在即将进行的公投中，学校为了扩展对学生的服务将要提高学费，你会如何投票呢？你会将一片寿司切开吃还是整块一起吃？究竟你刚刚听到的从走廊传来的尖叫声是某人的一个玩笑还是真的有人遇害了？

在上述情况下最好就是跟着起哄的人起哄。”  
“但是，要是起哄的人只有两个人呢？”斯诺德格拉斯先生问道。  
“那就用最大的声音尖叫。”皮克威克先生回答道。  
——Charles Dickens,  
《皮克威克外传》(Pickwick Papers)  
我们简直不知道怎样才是最好最正确的选择。幸运的是，我们拥有一个强大且有用的知识资源——其他人的行为。询问其他人的想法或者观察他们的行为能帮助我们对情境有更清晰的认识 (Kelley, 1955; Thomas, 1928)。当我们随即像其他人一样行动时，我们就是在从众，但不是因为我们软弱没有勇气，不能依靠自己。相反，是其他人的影响在引导我们的行为。我们从众是因为我们相信其他人对一个模糊情境的解释比我们自己的解释更正确，而且可以帮助我们选择一个适当的行为方式。这就被称为信息性社会影响 (Cialdini, 2000; Cialdini, Kallgren, & Reno, 1991; Deutsch & Gerard, 1955; MacNeil & Sherif, 1976)。

为了说明别人是如何成为信息来源的，请你想一下你是谢里夫 (Muzafer Sherif, 1936) 下面这个实验的一个参加者。在实验的第一阶段，你独自坐在一个暗房中，实验者要求你集中注意 4.5 米远的一个光点，然后要你估计光点移动了几厘米。你非常认真地盯着那个光点，是的，它移动了一点。你

回答说：“大约5厘米。”虽然要准确判断不容易。光点消失了，然后又出现了；你还要再做出同样的判断。光点好像又多移动了一点，于是你回答：“10厘米。”几次测验之后，光点似乎每次都移动相同的长度了——大约5~10厘米。

这个测验有意思的是那个光点事实上没有真的移动。它看起来好像是动了，是因为视觉上的错觉，叫做自主运动现象。如果你在一个完全黑的环境中盯着一个亮点（如黑夜中的恒星），这个亮点就会呈现前后移动的现象。这个现象的产生是因为你没有稳定的参照点来固定光的位置。光点会因为不同的人而感受到不同的移动距离，但一段时间以后，每个人感受到的移动距离就会一致，不再改变了。在谢里夫的实验中，在实验的第一阶段，所有被试都达到了他们自己稳定的数字估计，但是这些估计都是因人而异。有人认为光点只移动了2.5厘米左右，而有些人则认为光点移动了差不多有25厘米。

谢里夫选择用自主运动现象做实验，是因为他希望能创造一个模棱两可的情境——正确的情境对参加者而言是不清楚的。实验的第二阶段，几天之后，实验参加者会与其他两个都经历过第一阶段的人组成一个团体。现在，这是一个真正的社会情境了，因为三个人都必须大声说出他们的判断结果。记住，自主运动现象的经验是因人而异的；有人看到较大的移动，而有人则只看到很少的移动。当人们听到他们的同伴给出与自己不同的判断结果后，他们会有什么反应呢？

经过几次测验后，人们达成了一个共同的估计数值，而且团体中的每个成员都遵从这个估计值。这个结果说明，人们都将他人作为信息的来源，从而相信团体的估计是正确的（见图8.1）。信息性社会影响的一个重要特点就是它能导致私下接纳，也就是说，人们真诚地相信其他人言行的正确性因而顺应他人的行为。

如果人们只是公开地顺应团体但私下仍坚持自己的信念认为光点只是移动了一点点，这看起来同样是合理的。例如，也许有人私下认为光点移动了25厘米但却按照团体的估计值报告说它只移动

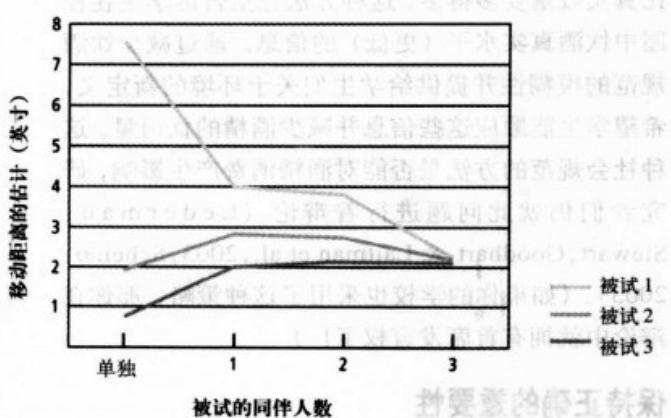


图8.1 谢里夫的自主运动现象研究中某一组的判断情况

人们在一个暗房中判断光点看起来移动了的距离。当人们单独观察光点时，他们的判断差别很大。当人们组成团体并能够听到别人报告估计值时，人们会顺应团体对光点移动距离的估计。（摘自 Sherif, 1936）

了7.5厘米，以避免看起来很愚蠢或很可笑。这可以是公开顺从的一种情况，一个人虽然公开表现出顺从却不一定真正相信团体所做所言。但是，谢里夫让被试在参加完团体判断后再次单独判断光点的移动距离，因为他对公开顺从这种解释产生怀疑。即使人们不用再担心是否会被其他人嘲笑时，他们仍然给出先前团体的估计值。一项研究甚至发现人们在一年后接受单独实验时仍坚持团体的估计值（Rohrer, Baron, Hoffman, & Swander, 1954）。这些结果说明，人们依赖其他人来定义现实情况并逐渐在私下接受团体的估计。

在美国，几百所大学的行政人员利用信息性从众并产生私下接纳的力量，来防止在学生群体中饮酒过度的现象。在过去的许多年间，一种新的技术，“社会规范方法”已经取代了先前的“威吓”的策略，以劝服学生们少饮用酒。这种社会规范方法通过直接引发信息性服从来减少饮酒的数量。研究者发现，一般学生所认为的他或她的同学的饮酒量常常

**私下接纳 (private acceptance)：**由于真诚地相信他人言行的正确性而顺应他人的行为。

**公开顺从 (public compliance)：**在公开场合顺应他人的行为，但私下不一定相信他人的所言所行。

比真实数量要多得多。这种方法包括告诉学生在校园中饮酒真实水平（更低）的信息。通过减少饮酒规范的模糊性并提供给学生们关于环境的新定义，希望学生能顺应这些信息并减少酒精的饮用量。这种社会规范的方法是否能对酒精消费产生影响，研究者们仍就此问题进行着辩论（Leiderman, Stewart, Goodhart, & Laitman et al., 2003; Schemo, 2003）。（如果你的学校也采用了这种策略，那你在辩论中就拥有首席发言权了！）

### 保持正确的重要性

最近的研究在许多有趣的方面发展了谢里夫有关信息性从众的经典研究（Baron, Vandello, & Brunsman, 1996; Levine, Higgins, & Choi, 2000）。这项研究使用的判断任务比自主运动现象更接近现实生活。该研究同时也发现信息性社会影响的另一变量：对个人而言，正确完成任务的重要性。

例如，在一项研究中，参加者需要参与一个模糊任务：目击者识别（Baron, Vandello, & Brunsman, 1996）。就像目击一场真实的犯罪过程一样，实验要求参加者在一组人中将“罪犯”挑出来。一共有13次任务。每次任务首先向参加者展示一个人的幻灯片——“罪犯”。然后，参加者又会看到一组人的幻灯片，每组包括四个人，其中一个是罪犯。罪犯有时会身着与前一幻灯片中不同的服装出现在一组人当中。参加者的任务是挑出罪犯。这个任务是非常困难的（针对模糊性），因为幻灯片呈现是非常迅速的。参加者对每张幻灯片只能看半秒钟。

这个目击任务是在小组中进行的，每个小组中包括一个参加者和三个实验者助手。在看完每一次测验的幻灯片之后，小组四人依次大声报告他们的答案。关键的第七次测验时，将测量信息性社会影响。在这次的测验中，三个实验助手会在参加者之前做出回答，

而且他们都一致地给出一个错误的答案。

对参加者而言正确完成任务的重要性程度是通过以下方式来操纵的。在高重要性的条件下，参加者被告知他们将要参与的任务是目击者识别能力的一个真实测验，并且很快就将应用于警察局和法庭以区分目击者识别能力的强弱。参加者的得分将用于建立常模。此外，那些准确率最高的参加者将获得20美元的奖赏。相比之下，在低重要性的条件下，参加者被告知这次的实验是首次试图研究目击者识别能力，而且幻灯片任务还有待进一步改进。实验者只是希望从中得到呈现幻灯片的有益启发，而且他们也不知道这个任务的常模。这样，在参加者开始实验前，他们已经处于完全不同的两种心理状态。一半人认为他们的表现是非常重要的，而且对司法机构有借鉴意义。所以，他们有动机尽可能做出正确判断（而且能赢20美元是很不错的）。另一半人则不存在任何幻想，这仅仅是一个常规的研究，没什么特别的。看来，他们的表现对实验者来说



埃菲尔铁塔遭遇8000个南瓜。在美国，万圣节是非常流行的；近几年来，零售商在不断加强这方面的广告宣传，因为10月份在传统上是销售淡季，这样的做法可以提高这一期间的销售量。尽管万圣节是源于英国和爱尔兰的传统，但是，人们心目中却完全是一个美国印象。直到1997年10月，法国零售商将万圣节带到法国大众面前。为什么？因为法国经济非常不景气，零售商必须想法子刺激消费（Cohen, 1997）。在信息性社会影响的作用下，他们向美国借来了万圣节的概念，并通过信息性社会影响让法国人了解这个节日。1997年的万圣节，人们还不明白什么叫“不给糖果就捣乱”，而到2000年的万圣节，信息性社会影响已经真正发挥它的作用了。人们用黑色和橙色装点着商店，随处可见万圣节的雕南瓜，夜总会还会举办服装大赛。

说也很重要。

我们发现，高重要性条件可以对应日常生活中的关注焦点——你的判断和决定都会有后果，你有动机“把事情做好”。这会使你或多或少易受到信息性社会影响吗？研究者发现，这会使你更易受到影响。在低重要性条件下，参加者在35%的关键测试中顺应了实验助手的判断而给出错误的答案。而在高重要性条件下，参加者则在51%的关键测验中顺应了实验助手的判断。

正如前面指出的，当情境模糊不清、选择正确答案非常困难时，我们会从其他人那里得到需要的额外信息。Baron及其同事发现，在这种情境中，决定对个人而言越重要，则人们越可能会依赖他人的信息和指导。

其他学者研究了团体中的决策，任务是一个难度较大的再认回忆测验（Levine, Higgins, & Choi, 2000）。每个团体由三名参加者组成（其中没有实验助手）。首先向他们快速呈现一些无意义单词（即字母的顺序无法拼成一个真正的单词），然后呈现的是一系列更多的无意义单词。这些单词中有些是之前看到过的，有些则是新的。他们的任务是，大声报告这些单词是新词，还是他们曾经看到过的。研究者探讨了一种新的重要性问题——他们操纵的是答案类型的重要性。一半参加者被告知团体一开始就获得3美元，并将3人平分。但是，如果他们3人的答案同时正确达到80%以上，将得到另外的3美元。我们称此为“冒险策略”条件。

另一半参加者被告知团体一开始就获得6美元，也将3人平分。但是如果3人的答案超过20%不正确，他们将输掉3美元。我们称此为“保守策略”条件。注意这两套指示语实际上是一样的。两种条件下每个团体最多能得到6美元而最少3美元，而且他们都有80%答对才能得到6美元。但是指示语以不同的方式叙述，就给人以不同的感觉。一种情况，听起来应该“努力争取”，去冒险以赢得3美元。而另一种情况，似乎应该保持谨慎，防止输掉最初的3美元。之后，各个团体开始进行记忆再认测验。该测验也是难度较大且模糊不清的。团体的成员会做出怎样的反应呢？

与谢里夫的自主运动现象研究中一样，实验者发现团体成员的答案会聚了。经过几次试验，每个团体中的成员渐渐给出一致的答案。有趣的是，答案会聚的方向取决于他们最初得到的指示语。“冒险策略”的团体做出的判断风险性更高（在记忆再认测验中表现为给出更多“是的，这个单词看见过”的答案），而“保守策略”的团体做出的判断更趋谨慎（给出更多“不，这没见过”的回答）。参加者并没有讨论过采取的策略或别的什么。他们仅仅是关注其他人的回答，用这些回答来帮助他们弄清形势，从而帮助他们做出自己的判断（Levine, Higgins, & Choi, 2000）。

在现实生活中，信息性从众可能会引导团体采用“冒险策略”，而导致悲剧性的结果。2003年2月1日，“挑战者”号航天飞机在重返美国途中爆炸，机上航空员无一生还。在发射时，有一片绝缘泡沫塑料脱落并击中了机翼。机翼出现很深的裂痕，使得高温气体得以进入航天飞机，引发灾难性的后果（Schwartz, 2003）。在之前几次的发射中，美国国家航空宇航局（NASA）已经发现了泡沫塑料脱落的情况，但并没有将此列为议事日程上一个需要解决的问题。一个由政府组织的独立调查小组在报告中提到，本次事故是一个有缺陷的组织文化的结果，忽视“问题、有风险的异常现象”，将它们视为“属于可接受的范围的部分”（Schwartz & Wald, 2003, pp.A1, A12）。

因此，当你不确定该如何思考或行动，但找出答案又非常重要时，你很可能采用信息性从众的策略。在一个模糊情境中，这也不失为一个好策略，但它同时也有风险：如果其他人都错了呢？

### 当信息性社会影响导致相反的效果时

当一个人处于令人惊恐且存在潜在危险的情境中，他或她本人对此又毫无准备，信息性社会影响会以戏剧性的方式发挥它的作用（Killian, 1964）。这个人也许根本不知道发生了什么事，也不知道自己该怎么办。当个人的安危也受到威胁的时候，人们急切地需要获得信息——而他人的行为提供了这种信息。

我们来看看1938年的万圣节之夜发生了什么事。天才演员兼导演韦尔斯(Orson Welles)与水星(Mercury)剧院合作一部根据韦尔(H. G. Well)的科幻小说《星际大战》改编的广播剧。请注意,当时还没有电视,广播是大众娱乐的重要来源,音乐、喜剧、戏剧性节目和即时新闻都是通过广播播出的。当夜,韦尔斯和他的伙伴表演的一幕讲述的是敌对的火星人入侵地球,由于演绎得极其逼真,至少有100万听众惊恐万分并报了警,数以千计的听众惊慌失措,企图藏匿到汽车里以躲过这场“入侵”(Cantril, 1940)。

为什么会有如此众多的美国人相信,他们听到的外星人入侵是一个真实的新闻报道?坎特里尔(Hadley Cantril, 1940)对这次现实的“危机”进行了研究,提出了两个原因:一个是,该剧非常成功地模仿了真实的新闻报道,而且很多听众错过了该剧的开头(当时很清楚地说明这只是一个戏剧),因为他们都在另一个频道收听全国收听率最高的节目《查理·麦卡锡》(Charlie McCarthy);而另一个罪魁祸首,就是信息性社会影响。当时很多人都是和家人、朋友一起收听节目的,由于不确定是否该相信自己听到的消息,很自然地向身边的人求助。看到自己亲人脸上的担心和忧虑,更增加了人们心理恐慌。“我们都彼此吻别,觉得都快要死了。”一名听众叙述道(Cantril, 1940, p.95)。

此外,许多受到惊吓的听众将真实的情境进行曲解,从而与广播节目相吻合:“我们向窗外望去,Wyoming大街黑压压的全是汽车。我想,大概是人们都忙着逃亡呢。”或者“没有车朝我住的街道开来,我想,一定是由道路被破坏,出现交通

这个世界上99%的人是傻瓜,而剩下的则很可能受到传染。

Thornton Wilder.  
The Matchmaker

**传染(contagion):**情绪或行为在群众之间迅速传播的现象。

**群体心因性疾病(mass psychogenic illness):**一群人身上出现类似但原因不明的症状。

堵塞了(Cantril, 1940, p.93)。”当形势高度模糊不清,而且人们开始相信自己所认为的真实情况时,人们甚至会重新解释那些潜在的不一致的证据,使它们符合自己对情势的定义。

第一位研究有关情绪和行为如何在人群中迅速传播的人是19世纪末的一位社会科学家Gustav Le Bon(1895),他称这种效应为传染(Gump & Kulik, 1997; Hatfield, Cacioppo, & Rapson, 1993; Levy & Nail, 1993)。我们已经知道,在一个确实模糊不清的情境中,人们最可能会依赖他人对形势的解释。不幸的是,在一个真正模糊不清、令人费解的环境中,其他人并不比我们自己拥有更多信息或者更准确。如果其他人被误导了,我们接受的是错误的信息。因此,依赖别人来确定情况有时会把我们导向更严重的错误。

群体心因性疾病就是极端而且受到误导的信息性社会影响的一例(Bartholomew & Wessely, 2002; Colligan, Pennebaker, & Murphy, 1982)。它是指一群人身上出现类似但原因不明的症状。例如,1998年田纳西一所高中的老师报告在她的教室里有一股汽油的味道,不久,她就感到头痛、恶心、呼吸急促、头晕目眩。她的班级停课之后,学校的其他老师也报告出现相同的症状。最后只好全校都停课了。每个人都看着那个老师和一些学生被救护车送走。但是当地的专家检查之后并没有发现学校有何异常。复课之后,却有更多的人报告出现症状。学校再一次停课关闭。来自不同政府机构的专家再次进行了有关环境和流行病的检测,结果仍一无所获。但这次复课后,神秘的流行病消失了(Altman, 2000)。

田纳西州卫生部门的琼斯(Timothy Jones)对这一罕见的案例进行了调查研究。总共有超过170名学生、教师和员工曾到医院就诊,但没有发现任何器质性的原因。琼斯和他的同事们(2000)认定这是由群体心因性疾病引起的。这种传染病一开始通常是一个或一些人报告有身体上的症状,而且这些人往往在生活中正承受着某种压力,而他们周围的一些人则开始为他们的疾病构建一些看似合理的解释。这种解释,也就是对环境的新定义,开始

# New York Times

## Radio Listeners in Panic, Taking War Drama as Fact

Many Flee Homes to Escape 'Gas Raid From Mars'—Phone Calls Swamp Police at Broadcast of Wells Fantasy

A wave of mass hysteria seized radio stations here and in other thousands of radio listeners across the United States and Canada between 8:15 and 9:30 a.m., as panic advice on protective measures against the raids. The program was produced by Mr. H. G. Wells's "War of the Worlds," led thousands in the Air raid sirens, WABC and WOR, New York, and the Associated Broadcasters' Broadcasters' test An interplanetary invasion was created by the coast-to-coast network, from Martians invading with death and destruction.



《纽约时报》以头版头条报道了“星际大战”事件。许多听众相信韦尔斯关于火星人入侵的广播剧是真的，这部分是信息性社会影响的缘故。

传播，而且越来越多的人开始认为他们也有同样的症状。随着遭受痛苦的人的数量增加，生理的症状和他们臆断的理由变得越发可信，从而更广为传播 (Colligan et al., 1982; Kerckhoff & Back, 1968; Singer, Baum, & Thew, 1982)。在田纳西这个案例中，与没有得病的学生相比，那些得病的学生更多地报告曾在课间亲眼看到得病的人或者得知有同学病了。很清楚，这里将那些模糊的症状（甚至没有症状）定义为是令人恐惧的、由楼房引起的疾病的“信息”通过直接接触得以传播。另外，媒体对该事件铺天盖地的报道更增加了人们的恐慌，使得更多臆断的“信息”得以传播。



《南方准则报》(Southern Standard) 头条新闻报道了在田纳西一所地方高中发生的骇人而神秘的事件。事实上，调查证明所谓的“中毒事件”只不过是一例群体心因性疾病。

## 约翰逊 (Donald Johnson)

曾就群体心因性疾病考察过一个今天看来经典的案例：发生在伊利诺伊州马顿 (Illinois Mattoon) 的“虚幻的麻醉师”事件。一开始，有一名妇女向警方报案，说有人通过她卧室的窗户向她喷洒气体。不仅如此，很多居

民声称自己遇到过同样的情况。最后州的警员也被召来参与调查。但事实上，

并没有任何患精神病的“喷洒气体的人”在游荡。这件事发生在1944年，人们因为第二次世界大战而紧张不安。这个传染病是怎么传播的呢？有些人为何会相信自己身上的病痛是一次诡异的侵袭引起的？约翰逊 (Johnson, 1945) 认为信息性社会影响主要是通过报纸的报道发挥作用的。那些受害人彼此并不相识，因此不可能是他们之间直接传播的信息。相反，正是城市报刊上耀眼的大标题和耸人听闻的文章成为了传播情境新定义的工具。

特别有趣的是，在现代的群体心因性疾病（以及其他特定形式的从众行为）的案例中，大众媒体在传播过程中扮演了一个强有力的角色。通过电视、广播、报纸、杂志、因特网、电子邮件，信息迅速而有效地散播给每个角落的人们。中世纪时期，“跳舞狂”（一种精神疾病）传遍整个欧洲花了200年 (Sirois, 1982)，而今天，只需要几分钟，就能让地球上大部分的居民得知一件稀奇的事情。幸运的是，大众媒体同时也能迅速平息这些涌现的传染病，通过介绍更合乎逻辑的解释来澄清这些含糊不清的事件。

## 何时人们会顺从信息性社会影响

让我们来回顾一下，在哪些情况下，人们最可能因为信息性社会影响而发生从众行为。

**当情境模糊不清时** 这是最关键的变量，决定着人们在多大程度上会以别人作为信息的来源。当你不确定什么是正确的反应、适当的行为、正确的观点时，你将最容易受到他人的影响。你越是不确定，就会越依赖别人（Allen, 1965; Baron et al., 1996; Tesser, Campbell, & Mickler, 1983）。像美莱村的情境对当事人而言都是模糊不清的，这对信息性社会影响发挥作用是相当理想的环境。而那些士兵都非常年轻（大都十八九岁）而没有经验。他们中大部分人都是第一次遇到战斗环境。当他们看到其他士兵开始向村民扫射，大部分人认为这也是他们应该做的，于是他们也加入其中。

**当情况处于危机时刻** 危机是另一个促使人们以别人作为信息来源的变量，而且常常与模糊情境同时发生。在危机时刻，我们通常没有时间停下来思考应该采取什么行动。我们需要立即行动。如果我们感到害怕、恐慌而不知所措时，很自然就会去观察别人的反应，然后照着做。不幸的是，我们模仿的人可能和我们一样感到害怕和恐慌，行为也不一定合乎理性。

例如，美莱案例中的士兵预期，当他们到达村

庄时，会和越共有一场战斗。无疑，他们会感到如履薄冰而且非常害怕。何况，要区分谁是敌人也不是件容易的事。在越战中，同情越共的越南平民会在美军途经的路上埋设地雷、暗地里开火、丢手榴弹等，这是人所共知的。在越南这样打游击的战场上，要区分人们到底是平民还是战士、是盟友还是敌人，常常是很困难的。假如士兵们不是在这样一个危机时刻，而是有更多的时间去考虑他们的行动，也许这样的悲剧就能避免。

**当别人是专家时** 一般地，一个人拥有越多的专业知识，则在模糊情境下他的指导越有价值（Allison, 1992; Bickman, 1974; Cialdini & Trost, 1998）。例如，一名乘客看到飞机的引擎正在冒烟，他可能会去观察飞机乘务员的反应，而不是他身边乘客的反应。但是，专家并不总是信息的可靠来源。想像一下，如果有一个小伙子听了“星际大战”的广播节目，打电话到当地警察局希望得到一个解释，却发现警方也认为广播里描述的是真实的事件，他该有多害怕啊（Cantril, 1940）！这里“试一试”练习能帮你探究信息性社会影响的变量：模糊性、危机和专家是如何在你和朋友的生活中运作的。

## 试一试

### 信息性社会影响与突发事件

信息性社会影响发挥作用的最有意思的一个例子是，突发事件中旁观者的行为。根据定义，突发事件也就是一个危机情境。在很多方面，它也同时是个模糊情境；有时会有“专家”在场，但有时没有。在一个突发事件中，旁观者在想：发生了什么事？需要帮忙吗？我该做什么？其他人又在做什么？

回忆一下阿克特（Robin Akert）在“关于著者”中讲的故事，判断一个突发事件是否真的发生了、是否真的需要你的帮助是非常困难的。旁观者常常依赖信息性社会影响来帮助他们弄清该做什么，但是正如我们在这个故事中看到的，如果其他人表现得若无其事，你可能会被他们的行为误导而错误地也将情境理解为没有发生突发事件。在这种情况下，信息性社会影响就造成了负面的效果。

为了探讨这种信息性社会影响，你可以去搜集一些

作为旁观者（而不是受害者）的人们对待突发事件的反应。想一想你自己的经历，并请朋友告诉你他们曾经在场的突发事件。当你回忆自己的经历或是与朋友讨论他们的经历时，注意信息性社会影响扮演了一个什么角色：

1. 你（或你的朋友）是如何判断一个突发事件是真实发生了？你有没有观察过其他旁观者并注意他们的反应？为了搞清楚状况，你和其他人说话了吗？
2. 一旦你确定这是一个突发事件，你是如何确定该采取什么行动？你是按照其他人的做法行事，还是向他们做示范或告诉他们该怎么办？
3. 当时有专家在场吗？一些比较了解情况或知道如何提供帮助的人在场吗？你依照专家的指示做了吗？如果你当时处于专家的角色（或者至少比较清楚情况），别人按照你的指示做了吗？

上述问题是信息性社会影响发挥作用的例子。

## 抵制信息性社会影响

依赖别人帮助我们弄清发生的情况，可能是一个好主意，不过也可能酿成悲剧。我们如何才能分辨，何时别人是正确的信息来源，而何时我们应该抵制他们的影响。

首先，切记抵制不合理或不正确的信息性社会影响是可能的。在我们所有的例子中，都有一部分人抵制了他们认为不正确的信息。美莱的案例中，并不是所有的士兵都参与了暴行。一名中士说他被命令去“摧毁村庄”，但是他就是拒绝服从这个命令；另一名士兵，看到其他士兵正向平民开火，就故意射伤自己的脚，这样他就有借口从屠杀的现场撤离；一名直升机驾驶员，看到这恐怖的一幕，立即着陆，抓起15名越南儿童，将他们带到森林深处的安全地带。因此，这些士兵就拒绝了其他人看似正确的行为。相反，他们信赖自己的判断和道德感，从而拒绝参与对平民的大屠杀。

类似，在“星际大战”事件中，也不是所有的听众都惶恐不安(Cantri, 1940)。有些人采取了理智的解决方法：他们转到其他电台，发现其他电台并没有播报同样的新闻。他们并不依赖别人而染上传染病、陷入大恐慌之中；相反，他们靠自己去搜索信息而且发现了真相。

决定是否从众是非常重要的，原因之一是这将影响人们如何定义现实。如果你决定接受其他人对情况的定义，你就会用他们的方式看待世界。一个有趣的研究证实了这个基本的事实(Buehler & Griffin, 1994)。研究者让学生们阅读一些新闻报道，内容是关于一个极具争议的真实事件：一名非裔美国少年开了一辆失窃的汽车，遭到白人警察的

是的，我们必须，的确应该，团结一致，否则，毫无疑问地，一定会分崩离析。

——Benjamin Franklin at the signing of the Declaration of Independence, 1776



渴望被他人接纳和喜欢的愿望，可能会导向危险的行为。这里，巴西的青少年在火车顶上冲浪，因为这是一个在同伴中非常流行的活动。

射击并身亡。这一事件的许多细节都很暧昧，例如，这名少年对警察构成多大的威胁？警察对自己的安危恐惧有多大？

参与者首先被问及他们是如何理解这个事件的：这位罹难者的车速有多快？他企图碰撞警车吗？他意识到追他的人是警察吗？警察当时的想法和感受是怎样的？每个参与者都被告知其他参与者同意这样的说法：警察要负75%的责任，而罹难者负25%的责任。参与者在表示过自己是否同意上述看法之后，回答自己是如何理解这一事件的。这里的问题是，人们对该事件的理解会不会因为他同意了别人的评价而有所改变？

首先，不是所有人都会附和别人的看法。事实上，只有32%的参与者同意警察应该为此事件负75%的责任。显然，我们有可能抵制信息性影响。那么，对于是否附和的决定会影响人们对事件的定义吗？答案是会的：同意别人看法，即认为警察应该负责的参与者会改变自己的理解而保持与团体一致；他们现在相信罹难者并没有威胁警察而且警察也不曾为自己的安危担忧。那些没有附和的人们又是怎样呢？有意思的是，他们也改变了自己的理解，不过改变的方向相反，他们现在相信罹难者的汽车正要撞上警察，因而警察面临生命的威胁。总之，人们改变了自己对现实

的解释，以支持他们是否要同意多数人的看法的决定。

因此，是否服从信息性影响的决定不仅会影响你的行为，同时也会影响你对现实的解释 (Bless, Strack, & Walther, 2001; Hoffman, Granhag, See, & Loftus, 2001)。别人对情境的反应是否比自己的反应更合理，对于这一问题的判断是极其重要的。问一问你自己：

别人比我更了解发生了什么事吗？有专家在场吗？有人知道更多吗？

其他人或者专家的行动看起来合理吗？如果我也那么做，会不会有违常识？或者有违我内心的道德准则和是非判断的标准？

通过了解信息性社会影响是如何在日常生活中发挥作用的，你会处于一个良好的状态，明白何时它们是有用的而何时又是无用的。

## 规范性社会影响： 希望被接受的需要

20世纪90年代，在巴西的里约热内卢，十来岁的少男少女热衷于一项危险而鲁莽的游戏：就是在火车车顶上“冲浪”，当火车急速行驶时，他们就张开双臂站在车顶上。虽然平均每年因此丧生的青少年达到150人，另外还有超过400人因为摔下火车或撞上3000伏特的电缆而受伤，然而这项游戏却仍在继续 (Arnett, 1995)。在美国，三名青少年接受了一项挑战，重新上演电影The Program中一幕，结果造成一死二重伤。与剧中的主角一样，他们也在夜里躺在高速公路的中央。而与主角不同的是，汽车从他们身上碾过 (Hinds, 1993)。

为什么这些青少年会做出如此冒险的行为呢？当结果证明这样的行为是缺乏理智甚至可能是危险的，为什么还会有人顺从团体的领导呢？我们

**社会规范 (social norms)**：一个团体关于可接受的行为、价值观和信念的内隐或外显的规则。

怀疑，那些巴西或美国的青少年并不是因为信息性从众而甘愿拿自己的生命开玩笑。很难想像，一个男孩或女孩会盯着一辆火车说：“天哪，我不知道该怎么办，我猜站到时速10公里火车顶上是很有道理的，因为每个人都这么做了。”这个例子告诉我们，除了对信息的需求，还有其他原因可以解释我们的从众行为：我们希望得到他人的喜爱和接纳。我们遵守团体的**社会规范**，也就是关于可接受的行为、价值观和信念的内隐（有时也可能是明确规定）规则 (Deutsch & Gerard, 1955; Kelley, 1955; Miller & Prentice, 1996)。团体对于成员应该如何行为有一定的期望，受欢迎的成员是那些顺从这些规则的人，而不顺从的成员则被认为是标新立异的、难以相处的反常分子。

这些反常分子常常会被嘲笑、被惩罚，甚至被其他成员排斥 (Kruglanski & Webster, 1991; Levine, 1989; Miller & Anderson, 1979; Schachter, 1951)，有时会酿成悲剧。在日本，整个班级（甚至整个学校）会集体排挤那个被认为是异类的学生。他不是遭到骚扰就是完全受到冷落。在日本这样一个高度凝聚且集体取向的文化，这种对待方式造成了沉重而悲惨的结果：一年内有12名遭欺负的青少年结束了自己的生命 (Jordan, 1996)（在第12章中，我们会看到，在Colorado的哥伦比亚高中，杀死12名同学和一名老师后自杀的两名遭排斥的学生是生活在怎样的环境中的）。

人类是天生的社会动物。很少有人能不与他人见面或交谈，快乐地过着隐士的生活。通过与他人交流，我们得到情感上的支持和情爱，同时也与他人一起分享了愉快的经验。因此，他人对于我们的幸福感而言，是格外重要的。对被长期与人群隔离的个案研究发现，被剥夺社会接触的个体会感到很大的压力并且心理上受创 (Baumeister & Leary, 1995; Curtiss, 1977; Schachter, 1959; Zubek, 1969)。

既然拥有同伴是人类的基本需要，我们常常会为了得到他人的接纳而从众，也就不奇怪了。规范原因而引发的从众行为，并不是因为我们以别人作为信息的来源，而是为了不引人注目、不被他人嘲笑、不至于陷入困境或者遭到排斥。因此，当我们

为了得到他人的接纳和喜爱而顺从他人的影响时，规范性社会影响就发生了。这一类的从众行为会导致人们公开顺从团体的信念和行为，但并不一定导致个人的私下接纳（Cialdini et al., 1991; Deutsch & Gerard, 1955; Levine, 1999; Nail, McDonald, & Levy, 2000）。

人们有时为了得到他人的接纳和喜爱而从众，这或许并不会令你感到惊讶。你也许在想，这有什么错呢？如果这个团体对我们而言是很重要的，穿合适颜色的衣服、使用时髦的词汇能够赢得团体的接纳，那何乐而不为呢？但是，如果涉及更重要的行为，比如对他人造成伤害，我们当然能够抵制这样的从众压力。而且当我们确信正确的行为方式，或者这种压力是来自一个我们不是非常在乎的团体时，我们当然也不会顺从。但是，也许我们会的？

### 从众与社会认同：阿希线段判断研究

为了找出答案，阿希（Asch, 1951, 1956）进行了一系列经典的研究，探讨规范性社会影响的力量。阿希的研究前提是，他认为，从众的程度是有极限的。他认为，在谢里夫的研究（见215页）中，人们会从众是很自然的，因为所处的情境是高度模糊的——人们要猜测一个光点移动了多少距离。但是，当人们处于一个明确的情境中时，阿希预测人们会理性客观地解决问题。当团体所言所行与一些显而易见的事实相违背时，人们当然会顶住社会压力而由自己决定该怎么做。

为了验证自己的假设，阿希进行了以下的实验。假设你也是一名参与者，实验者告诉你这是一个知觉判断的实验，而且你将与其他7名学生一起完成实验。具体的程序是这样的：实验者向每个人展示两张卡片，一张卡片上面有一条线，另一张卡片上有三条线，并标明1、2、3。他让每个人都判断并大声地报告，第二张卡片上的三条线中哪一条线是与第一张卡片上的线段一样长的（见图8.2）。

很显然，答案是第二条。每个参与者都说“第二条”，这不足为奇。轮到倒数第二个的你，你当然也回答“第二条”，最后一个也作相同的回答。接着，实验者又拿出另一组新卡片，要求参与者再作判

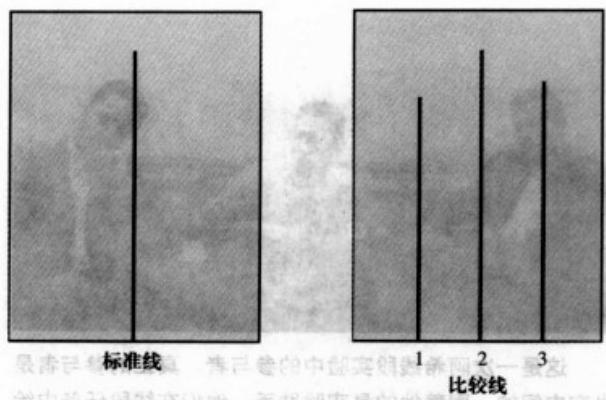


图8.2 阿希线段研究中的判断任务

在一项规范性社会影响的研究中，参与者被要求判断右图的三条线中，哪一条的长度与左图的标准线的长度相同。正确答案是非常明显的（如图所示）。但是，团体成员（实际上是实验助手）却给出了错误的答案。现在，参与者处于一个两难境地：他是该与整个团体作对，说出正确答案，还是该顺从其他人的行为，报告那个明显错误的答案？（摘自 Asch, 1956）

断，并大声报告结果。同样，答案是很明显的，而且每个人都给出了正确的答案。这个时候，你也许开始想，“真是浪费时间，我还有一篇明天要交的论文呢，我得走了。”

正当你开始漫不经心的时候，令人惊讶的事发生了。实验者拿出了第三套卡片，答案还是显而易见的——第三条显然是与目标线段最为接近。但是，第一参与者居然声称正确答案是第一条！“这家伙一定是无聊得快睡着了。”你想着。然后，第二个参与者也报告说，正确答案是第一条。接着第三、四、五、六个参与者都同意了；然后，该你回答了。这时，你懵了，你也许正紧紧盯着那些线，看看是不是自己漏掉了什么。但是，没错啊，第三条明显是正确答案嘛。你会怎么做？你会勇敢地脱口而出“第三条”，或者你会附和其他组员，给出那个明显错误的答案“第一条”？

正如你看到的，阿希设计了一个场景，用于探

**规范性社会影响 (normative social influence)**：我们为了获得他人的喜爱和接纳而从众，这时他人的影响就称为是规范性社会影响。这类从众会导致个人公开顺从团体的信念和行为，但并不一定导致个人的私下接纳。



这是一次阿希线段实验中的参与者。真正的参与者是坐在中间的。围着他的都是实验助手，他们在线段任务中给出了错误的答案。

讨论人们是否会在正确答案非常明显的情况下也去附和别人错误的答案。每一组中，除一人外，其他参与者都在先前被告知在18次测验中12次给出错误答案。结果怎么样？与阿希的预测正好相反，从众行为的数量相当可观：76%的参与者至少在一次测验中出现从众行为。平均而言，在12次测验中，大约有1/3次，人们会附和实验助手的错误答案（见图8.3）。

为什么人们会出现如此多的从众行为？参与者并不需要从其他人获得信息以做判断，就像谢里

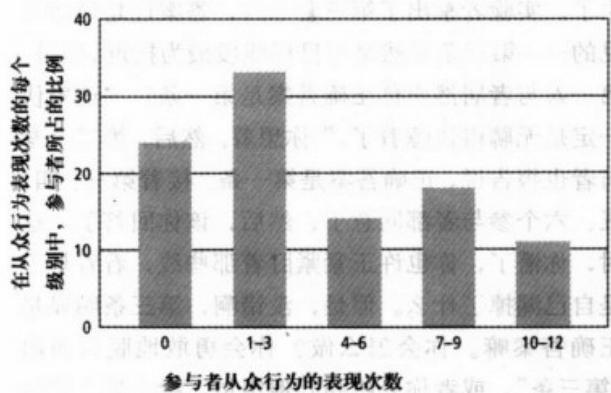


图8.3 阿希线段判断研究的结果

在团体的判断明显错误的情况下，阿希线段研究的参与者仍表现出惊人的高从众性。76%的参与者至少在一次测验中表现出从众行为；只有24%的参与者自始至终没有从众（见标为0的柱子）。多数参与者从众次数在1~3次之间。不过，仍有相当比例的参与者几乎每次团体给出错误答案时都出现从众行为（见最右边的两条柱子）。（摘自Asch, 1957）

夫研究中的那样，因为这次的情境是很明确的。正确答案是显而易见的，而且在控制组实验中，人们单独做出判断的准确率超过98%。这里，规范性压力发挥了作用。即使其他的参与者都是陌生人，对成为孤独的异议者的恐惧是如此的强烈，使得人们顺从了，至少有时是这样。一名参与者解释道：“这是一个团体；他们有共同的看法，而我却不同意；这也许会引起他们的不满……我相当地惹眼……我不愿意让自己看起来像个大傻瓜……我觉得我绝对是正确的……但是他们可能会觉得我太特殊了。”（Asch, 1956, Whole No. 416）

以下是对从众行为的规范性原因的经典解释：人们知道自己所做的事是错误的，但仍然选择顺从，这样不至于感到太特殊，或者看起来像个傻瓜。这些原因指出了规范性压力的一个重要事实：与信息性社会影响相比，规范性压力常常会导致人们公开的顺从，但私下并不接纳——即使人们并不相信自己所做的是对的，甚至他们认为是错误的，人们也会顺从团体的意见。

在阿希实验的结果中，最令人惊讶的是，人们居然担心在陌生人面前会显得很愚蠢。这时，参与者并没有处于遭自己重视的团体排斥的危险当中。不顺从也不存在公开的惩罚或反对的危险，也不会失去自己真正在乎的人的尊重，比如朋友和家人。但是，几十年的研究发现，规范性原因的从众，可能仅仅是因为我们不愿意冒险失去社会认同，即使这种不认同是来自那些我们永远都不会再见面的陌生人（Crutchfield, 1955; Tanford & Penrod, 1984）。

阿希（1957）进行了一系列变体实验后，显示了社会不认同在塑造人们行为时的强大力量。与之前相同，实验助手在18次测验中12次给出错误的答案，但这次参与者不再大声报告他们的答案了，而是将答案写在纸上。现在人们不需要担心团体会如何看待自己了，因为团体成员永远也不知道他们的答案是什么。

朋友，保命也不是一件难事，别惹麻烦就行了。如果你非得惹麻烦不可，就惹些预料得到的麻烦吧。

— Robert Bolt,  
A Man for All Seasons

么。从众行为大大减少，12次测验中平均只有1.5次出现从众行为（Insko, Smith, Alicke, Wade, & Taylor, 1985; Nail, 1986）。正如莫斯科维塞（Serge Moscovici, 1985）指出的，阿希研究是“对从众行为最富戏剧性的证明，即使人们知道这么做将有违事实与真理，他们还是盲目地顺从了团体”（p. 349）。

## 回顾：保持正确的重要性

现在，也许你在想，“是的，所以我们会顺从于规范性社会影响。但是，只是在一些小事上会这样。谁在乎你在线段判断任务中是否给出了正确的答案？这没关系，没有任何损失，所以顺从团体的答案是很容易的。要是涉及到一些重要的事，我才不会屈从团体的错误答案！”这的确是一个很好的批评意见。回忆一下，我们对信息性社会影响与重要性关联的讨论；我们发现如果需要做出的决定或选择越重要，那么在模糊情境中人们越会因为信息性原因而从众。那么在明确情境中呢？也许决定或选择越重要，人们就越不会因为规范性原因而从众。当保持正确对你很重要时，你是否能顶住团体的压力而反对团体的观点呢？

在我们先前讨论过的目击罪犯识别研究中，巴伦（Baron）和他的同事（1996）加入了引发规范性社会影响的实验条件。回忆一下，在他们的研究中，参与者观看成对的幻灯片，一张是罪犯单独的照片，而另一张则是罪犯在一组人中间。参与者与另两个实验助手组成一个团体，观看幻灯片。当研究信息性从众时，研究者将任务设计为极其困难，这样情境就显得模糊不清——幻灯片仅仅呈现半秒钟。而研究规范性从众时，研究者将相同任务设计成简单得可笑：每张幻灯片参与者可以观看足足五秒钟，而且为了让任务更简单，每对幻灯片呈现两次。

惯例是不问对错、不管是否合乎逻辑的。但是，惯例是必须遵守的。你可以不断地对它进行辩驳，直到你自己累了；但是，你绝对不能违背它，因为这是绝对不允许的。

Mark Twain

现在，这个任务可以与阿希线段判断任务相媲美了，基本上，只要你还没睡着，你就能选出正确答案。巴伦和他的同事通过单独观察幻灯片的控制组的实验，证明这个任务是简单的。控制组的准确率达到97%，非常接近阿希线段判断任务的控制组98%的正确率。

巴伦和他的同事再次操纵了参与者保持正确的重要性的变量，方法与前面介绍的相同。一半参与者认为给出正确答案是非常重要的，而另外一半则认为对于实验者而言，他们的表现如何是无关紧要的。现在，当助手给出明显错误的答案时，参与者会做何反应呢？他们会像阿希实验中的参与者那样，至少有几次测验会附和团体的错误吗？或者，那些有动机正确完成测验的人们会忽略团体的错误答案，置与团体保持一致的规范性压力于不顾，勇敢地反抗团体，每次都能给出正确的答案吗？

研究者发现，在低重要性条件下，参与者在33%的关键测验中出现从众行为（这一结果与阿希的线段判断任务得到的结果是类似的）。当保持正确对参与者而言非常重要时，情况如何呢？他们更少地顺从团体错误的答案；仅在16%的关键测验中，参与者随声附和了团体的错误答案。注意，参与者有时还是会从众的！并不是每次都奋力反抗团体的错误，参与者至少在几次测验中投降了。这些发现削弱了规范性社会影响的作用力：当团体是错误的，正确答案又相当明显，人们又有强大的保持正确的动机时，要人们冒着遭到社会不认同的风险，即使只是来自陌生人的不认同，也是相当困难的（Baron et al., 1996）。

规范性社会影响最能反映我们前面讨论过的从众的典型负面例子。有时，因规范性的缘故而从众，是没有骨气、懦弱无能的表现，而且可能造成负面的结果。即使在一个危险的情境中，比如在火车顶“冲浪”的巴西青少年所面临的情况，你也许还是会去从众，因为规范性社会压力是很难抵制的。渴望被接纳是人性的一部分，但是它却有可能酿成悲剧的后果。

## 说明的重要性

我们已经看到了保持正确的重要性对从众的影响：它往往会增加人们的信息性从众而减少规范性从众。但是如果人们需要对自己的决定做出解释和辩护时，情况又会怎样呢？例如，如果你需要向团体中的成员解释你为什么同意或者为什么不同意他们的观点时，你会做何选择呢？在这种情境中，你必须对自己的决定负责。这将如何影响你从众的倾向呢？

一些研究发现，可说明性往往会增加从众行为。通过顺从团体的选择，你得到了团体的认同，而你的规范性服从的需要也得到了满足（Lerner & Tetlock, 1999；Pennington & Schlenker, 1999）。但是，其他研究者却认为，可说明性，由于它涉及到社会互动，是一个强大的变量。不论人们在团体中的目标是什么，它都可能产生显著的效果（Quinn & Schlenker, 2002；Schlenker & Weigold, 1989）。因此，如果你希望能与团体保持一致，那么可说明性的存在将会增加你的从众行为。但是如果你更希望得到一种问题的解决方法，那么，可说明性会减少你顺从团体不太准确的建议的可能性。

为了检验这一假设，研究者首先让参与者阅读一系列短文。其中有些是强调与他人合作并保持和谐关系的重要性（即“合作”条件）；另一些则强调无论何时何地用正确的方法客观工作的重要性（Quinn & Schlenker, 2002）。在主要任务开始之前，参与者就被灌输了其中一种工作态度。

接着，参与者拿到了一份类似商学院使用的案例分析题。这个案例是关于美国一家小型酿酒公司最近引进了两种新啤酒，一种是来自美国而另一种则是来自欧洲。在最初的两年中，该公司将80%的广告费都投入到欧洲啤酒上。但是，这款欧洲啤酒的销量是令人失望的，而美国啤酒的销量却超出了预期的估计。对参与者的问题是，该公司今年应该如何分配它的广告预算：在这两种啤酒应该分别投入多少？

在这一研究过程中，参与者是单独坐在一个房间中的。但是一半的参与者被告知他们会与另一个

学生一起讨论他们的决定。这是“应做解释”的实验条件，他们在自己做决定前就已经知道这名学生的决定。他们未来的同伴决定继续将大部分的广告预算投入欧洲啤酒（这并非是最佳选择）。而另一半参与者则在“不做解释”的实验条件下。他们同样也知道其他人的决定，但他们不需要与其见面，也不需要说出自己的决定。此外，在之前的任务中，一半的参与者是被灌输了要注意准确性，而另一半则被灌输要与他人良好的合作。

结果怎么样？注意保持准确性并认为将需要对自己的决定做出说明的参与者没有因规范性影响而顺从他人的建议。他们决定将更多的广告开支用于美国啤酒。相比之下，希望保持合作并认为他们需要对自己决定做出说明的参与者将更多的广告开支用于欧洲啤酒——显示了规范性影响下人们顺从其他人的观点。在“不做解释”的实验条件下，无论参与者关注的是准确性还是合作精神，他们都往往表现出从众行为。这说明，一些信息性社会影响因素也在这里起作用。广告预算问题不是完全明确的。当情境存在一些模糊性而人们不一定要保证正确率时，在一定程度上，参与者往往就相信其他人的判断并表示同意。因此，只有将说明性和保持正确的意愿相结合才能让参与者在情境中忽略从众压力，并做出他们自己独立的决定。

## 拒绝规范性社会影响的后果

观察规范性社会压力的威力的一种途径，就是看看当人们抵制住它们时，会发生什么事。如果一个人拒绝按团体要求去做，那就违反了团体的规则，会有什么后果呢？想一想你的朋友群体中规则是如何运作的。有些朋友团体在做决策时，会采用平等主义的原则。比如，选择一部电影时，每个人都要说出自己的偏好，然后大家一起讨论直到某部电影取得了所有人的同意。但是，如果在这样的团体中，你一开始就说只想看《无因的反叛》（*Rebel Without a Cause*），那会发生什么事呢？你的朋友对你的行为感到非常惊讶，他们也许会感到懊恼甚至非常生气。如果你继续无视朋友之间的规则，不顺从他们，那么有两种可能性：第一，你的朋友试图拉你“归队”，主要通过增加



堡垒军事学院的男学员听说第一位女性学员香农退学后，正在欢庆。

与你的沟通，你的朋友试图弄清为什么你的表现会如此怪异，并设法使你能符合他们的期望 (Garfinkle, 1976)；第二，如果这一切归于失败，你的朋友可能会疏远你 (Festinger & Thibaut, 1951; Gerard, 1953)。现在，事实上，你已经遭到排斥了 (Kruglanski & Webster, 1991; Levine, 1989; Milgram & Sabini, 1978)。

沙赫特 (Stanley Schachter, 1951) 说明了团体是如何对待一个忽视团体规范性影响的个人。他让

## 试一试

### 违规：揭开规范性社会影响的面纱

每天，你都会和很多人交谈，你的朋友、教授、同事，还有陌生人。当你正在谈话时（不论时间长短），你会遵守美国文化中特定的交流“规则”。这些谈话的规则包括非言语形式的行为，在美国人看来是“正常”而“礼貌”的。通过违反这些规则，并注意人们的反应，你会发现这些规则的力量是多么强大。而人们的反应正是规范性社会影响在发挥作用。

比如，在谈话中，我们彼此之间总是保持一定的距离——不会太远也不会太近。在美国文化中，大约是 0.6~0.9 米。此外，我们在聆听时，会与谈话者保持适度的眼神交流；而当我们在讲话时，注视对方的时间会比较少。

如果我们违反了这些规范性规则，会发生什么呢？例如，你与一个朋友交谈时，靠得太近了或者离得太远了（如 0.3 米或者 2.1 米）。与一位朋友随便聊一个平常的话题，只是改变你平常和他谈话时保持的距离，

一群大学生阅读并讨论一名少年犯“罗科 (Johnny Rocco)”的个案。大部分学生对个案持中间态度，认为罗科应该得到爱和惩罚相结合的裁决。事实上，参与者并不知道沙赫特在团体中安排了一个实验助手，并指示他要反对团体成员的意见。不管其他成员说什么，他始终争论说，罗科应该得到最严厉的惩罚。

这名异议者得到了什么下场呢？在讨论过程中，他

得到了那些真正的参与者最多的抨击和质问，直到快接近尾声时，其他人突然不再与他交流了。团体的其他成员起初试图说服这名异议者同意他们的观点，但当发现这根本不奏效时，他们不再理睬他了。此外，他们还惩罚了这名异议者。讨论结束之后，实验者要求参与者填写一份有关未来团体讨论的问卷，其中要求提名一位成员，如果未来的讨论规模需要缩小的话，这名成员将被除名。结果，他们提名了这名异议者。当要求他们指派成员担任将来讨

成功或失败，取决于你是否顺应了时代。

—— Niccolò Machiavelli, *The Prince*

注意你朋友的反应。如果你靠得太近了，你的朋友可能会后退；如果你继续保持这样的近距离，他可能会表现得很不自然甚至会比平常提早结束谈话。如果你离得太远了，你的朋友可能会走近你；如果你再往后退，他可能会觉得你今天情绪不对劲。无论是哪种情况，你的朋友都可能会表现出以下的反应：盯着你看、流露出疑惑的表情、显得很不自在或者不知所措、话少了很多、主动结束谈话等。

你表现出违反常规的行为后，你的谈话伙伴首先设法了解是不是发生了什么事，然后试图让你停止这些怪异的行为。通过这个简短的练习，你会发现如果你一直表现得很古怪，人们会试图改变你的行为，接着他们就可能会开始回避你、忽略你。

在你做完这个练习之后，请向你的朋友解释一下这项练习，这样你的朋友就会理解你的行为了。

论的各项任务时，他们把不重要或者很无聊的工作，比如做会议记录，分配给这名异议者。社会团体在对付这样的异端分子方面，是很有一套的。我们常常屈服于规范的压力也不足为怪。在上面的“试一试”练习中，你可以体验到抵抗规范性社会影响会是什么滋味。

### 日常生活中的规范性社会影响

规范性社会影响在我们日常生活的许多层面发挥着作用。譬如，虽然很少有人会成为时尚的奴隶，但我们还是会在适当的时候穿着适当的、合潮流的服装。20世纪70年代流行的是宽领带，80年代则被窄领带而取代；女人的裙子从迷你裙到长及脚踝的长裙，90年代裙摆发型非常流行。



在1969年，嬉皮士风格的服装和发型非常流行。

又提高了。每当你注意到一个特定群体中人们打扮相似时，这正是规范性社会影响在起作用。无论现在流行的是什么，几年之后它都会显得过时了，直到某天，时装界又重新宣布它再度流行。

时尚是规范性社会影响另一个相当盲目的例证。某些活动或者某件事物会突然变得很受欢迎而且风潮横扫全国。在20世纪50年代，每个孩子都拥有一个呼拉圈，否则就会遭到排斥；在30年代，大学生流行生吞金鱼；50年代，将尽可能多的人挤进电话亭也是一种流行；70年代则流行在官方集会时“裸奔”。

### 社会影响与女性体形 规范性社

会影响有一个更为“邪恶”的形式，它使得女性努力追求文化所规定的诱

没有女人会抱怨身材太瘦或钱太多。

—Wallis Simpson,  
Duchess of Windsor

人身材。世界上有许多国家，即使不是大部分，是以胖为美的，但是当今的西方文化特别是美国文化中崇尚的是极其苗条的身材（Anderson, Crawford, Nadeau, & Lindberg, 1992; Fouts & Burggraf, 1999; Jackson, 1992; Thompson & Heinberg, 1999）。

为什么不同的文化对于女性身材的偏好会有不同呢？为了探讨这个问题，安德森（Judith Anderson）和她的同事（1992）曾经分析了54个文化中人们认为的女性理想身材：丰腴的身材、中等重量的身材、细长的身材。研究者同时还研究了各个文化中食物供给的稳定情况。她们假设在食物匮乏的社会中，丰腴的身材将会被认为是最美的：就是那些拥有充足食物并且健康、生育能力强的女人。如图8.4，她们的假设得到了证实。在食物供给不稳定或者相对不稳定的文化中，丰腴的女性比瘦弱或中等身材的女性更受欢迎。当食物供给的稳定性增加时，对丰腴及中等身材的偏好下降了。对细长身材的偏好在不同文化间差别最大。只有在食物供给非常稳定的文

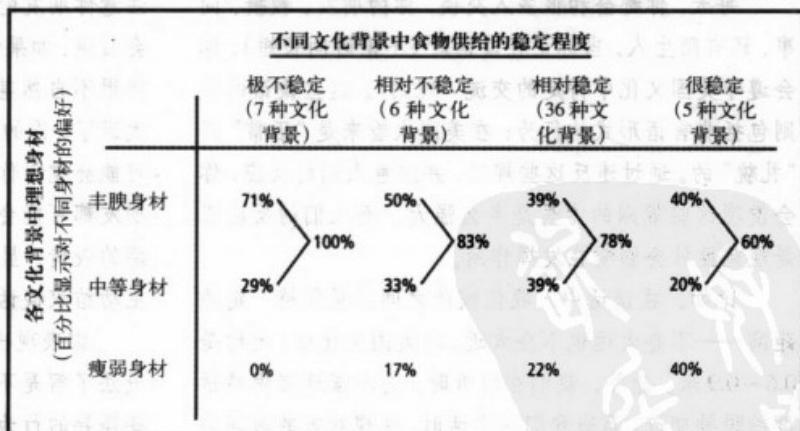


图8.4 不同文化中女性的“理想”身材是怎样的

研究者根据不同文化中食物的稳定程度，将54个文化分成几组。然后找出不同文化中人们认为的女性的“理想”身材。在食物供给不稳定的文化中，丰腴的身材被认为是最美的。当食物供给的稳定性增加时，对丰腴及中等身材的偏好下降了。只有在食物供给非常稳定的文化中，细长身材才受欢迎。（摘自Anderson, Crawford, Nadeau, & Lindberg, 1992）

(如美国)中, 细长身材最受欢迎。

那么美国女性的标准身材是怎样的呢? 它是否会随着时间的变化而有所不同呢? 在20世纪80年代, 西尔弗斯坦(Brett Silverstein)和她的同事(Silverstein, Perdue, Peterson, & Kelly, 1986)分析了《女性家庭杂志》(Ladies' Home Journal)和《时尚》(Vogue)中, 从1901~1981年出现在杂志上的女性照片。研究者以厘米为单位测量了她们的胸围和腰围的尺寸, 并计算了两者的比例。数字高的表示比较丰满、肉感的身材, 而较低的数字表示纤细、骨感的身材。结果显示, 在20世纪, 对女性身材魅力的文化定义有一系列令人吃惊的变化(见图8.5)。

20世纪初, 有魅力的女性拥有丰腴的身材; 20年代是“时髦女郎”的时代, 当时的漂亮的外貌是瘦长而平胸的。标准身材在40年代又改变了, 第二次世界大战期间“海报女郎”格拉布尔(Betty Grable)等代表的是当时相当丰腴的身材标准。到了50年代, 曲线优美的女性身材仍然非常流行, 玛莉莲·梦露(Marilyn Monroe)就是一例。但是, 到了“摇滚的60年代”, 以英国模特儿特维吉(Twiggy)

为代表的苗条身材, 再度将流行的标准身材回归到纤细的身材轮廓。从1963年开始, 女性平均的胸腰比例一直保持很低, 这是20世纪女性以极瘦作为身材魅力标准维持时间最长的一段时间(Barber, 1998; Garner, Garfinkel, Schwartz, & Thompson, 1980; Wiseman, Gray, Mosimann, & Ahrens, 1992)。

有趣的是, 在最近几十年间, 日本女性的魅力身材标准也经历了类似的变化。第二次世界大战之后, 受欢迎的相貌呈现“西化”的倾向: 修长的腿、苗条的身材, 或者所谓的“骨感”(hattou thin)美人(Mukai, Kambara, & Sasaki, 1998)。这种文化转向产生了一定的影响, 日本女性感受到保持身材瘦弱的强大规范性压力(Mukai, 1996)。事实上, 研究者分析对比了日本与美国大学生同年纪的女性, 发现认为自己过于肥胖的日本女性甚至比美国女性还要多。同时, 对于自己身材的不满也比美国女性更强烈。但事实上, 日本女性要比美国女性瘦很多! 另外, 研究者发现, 以问卷测得的参与者的“社会认同需要”能够很好地预测日本女性的饮食失调, 但对美国女性是不适用的。与美国文化相比, 日本

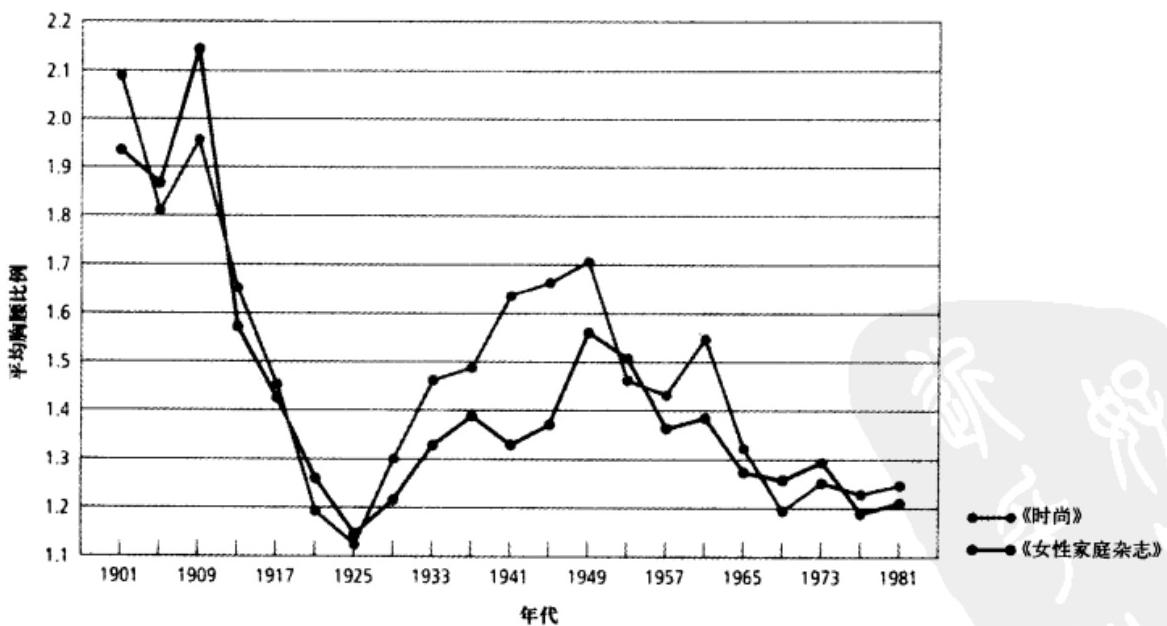


图8.5 1901~1981年《女性家庭杂志》和《时尚》中模特儿的平均胸腰比例

在20世纪, 人们对于魅力女性身材的看法经历了重大的变化, 从世纪初的丰腴身材到20年代的纤细身材, 再到四十年代相对丰满的、曲线优美的身材, 而60年代之后, 又再次回归到苗条身材(摘自Silverstein, Perdue, Peterson, & Kelly, 1986)。



对于女性的身材标准是变化的。今天女性模特儿和电影明星大多身材修长而且肌肉结实，但二十世纪四五十年代的女性偶像，如玛丽莲·梦露，却都是曲线优美、体态丰满，并不十分健壮。

文化更强调顺从，因而保持苗条的规范性压力会对日本女性造成更为严重的后果(Mukai et al., 1998)。

女性是通过信息性社会影响了解到特定时刻文化认同的魅力身材的类型。通过家人、朋友和媒体，女性了解到所谓魅力身材是怎样的，并且自己与之相比又是如何。而各种形式的媒体都在传递着这样的信息：理想的女性身材是苗条的。例如，研究者调查分析了那些以少女和成年女性为目标群体的文章和广告，以及电视节目中女性人物，证实了这一点(Cusumano & Thompson, 1997; Levine & Smolak, 1996; Nemerooff, Stein, Diehl & Smilack Stein, Diehl, & Smilack, 1995)。女性往往倾向于

认为自己体重超重并且认为比她们实际的体重还要重(Cohn & Adler, 1992)，而且如果她们刚刚见过媒体中纤细身材的女性形象，这种效应还会加剧(Fredrickson, Roberts, Noll, Quinn, & Twenge, 1998; Heinberg & Thompson, 1995; Lavine, Sweeney, & Wagner, 1999)。而规范性社会影响则可以解释，为什么女性会试图通过节食，更有甚者，通过厌食症、暴食症等饮食失调来塑造这种完美身材(Gimlin, 1994; Stice & Shaw, 1994)。早在20世纪60年代，研究者发现调查中有70%的高中女生对自己的身材不满意并希望能减肥(Heunemann, Shapiro, Hampton, & Mitchell, 1966; Sands & Wardle, 2003)。目前作用于女性的保持苗条的社会文化压力，是规范性社会影响的一种潜在的致命形式。上一次苗条成为女性魅力身材标准是在20世纪20年代中期，当时出现了饮食失调的流行病(Killen et al., 1994; Silverstein, Peterson, & Perdue, 1986)。而这一切又重现了，并且出现在年纪更小的女孩身上：美国厌食暴食协会(American Anorexia Bulimia Association)最近一项调查发现，12~13岁的女孩中，有1/3正积极地试图通过节食、呕吐、腹泻、使用药物减肥(Ellin, 2000)。研究帮我们洞悉了从众压力与饮食失调之间的关联。

## 相关链接

### 一种规范性社会影响：暴食症

克兰德尔(Christian Crandall, 1988)对从众压力与饮食失调的关联非常感兴趣，曾经针对暴食症做过有关的研究。暴食症，是一种饮食模式，它的特点是周期性的暴饮暴食，接着又通过禁食、呕吐、腹泻等方法来清除这些食物。

克兰德尔的研究参与者是来自两所大学的女生联谊会的成员。他发现，首先，每个联谊会对于暴饮暴食都有它自己的一套社会规范。在其中一个联谊会中，团体的规范是，吃得越多越受欢迎，而在另一个联谊会中，受欢迎程度是与适

度暴饮暴食相关联的，最受欢迎的是那些既不过分无节制，也不是从不暴饮暴食的女性。

暴饮暴食是规范性社会影响的一种运作方式吗？是的。克兰德尔通过一学年对女生的测试发现，新成员也必须顺应朋友的饮食模式。也许，最初的从众行为是一种信息性行为，是新成员向团体学习如何控制体重的一种方式。但是，接下来规范性影响取而代之，女生必须使自己暴饮暴食的行为服从联谊会和朋友的标准。如果不采取这样的行为或者与其他人做法不同，女生很快就会不受欢迎甚至遭到排斥。

**社会影响与男性体形** 那么文化对于男性的魅力身材是如何定义的？是不是也会随着时间而改变？男性是否也受到规范性从众的影响而试图达到最完美的身材？令人惊讶的是，对于这些问题的研究少之又少，但最初的研究认为答案是肯定的：文化的规范在发生变化，而且与几十年来女性所经历的压力一样；男性也开始经历类似的达到魅力身材的压力（Morry & Staska, 2001; Petrie et al., 1996）。

具体的来说，有些证据显示，如果社会文化对男性的魅力期望在最近的几十年发生了变化，那就是理想的身材要求更为强壮、肌肉发达。例如，波普（Harrison Pope）和他的同事（Pope, Olivardia, Gruber, & Borowiecki, 1999）分析了乔（GI Joe）等男孩的玩具，测量了它们的腰围、胸围和二头肌。从1964~1998年乔的变化是惊人的，从波普研究的照片中你可以看到这一点。

他们同时也分析了两本女性杂志《魅力》（Glamour）和《环球》（Cosmopolitan）的广告，自1950年开始其中有多少女性和男性模特儿的照片是部分暴露的。对于女性，几十年来一直保持20%，但是对于男性这一数字的变化是很明显的。在1950年，不超过5%的广告中男性是部分暴露的；而到1995年，这一数字提高到了35%

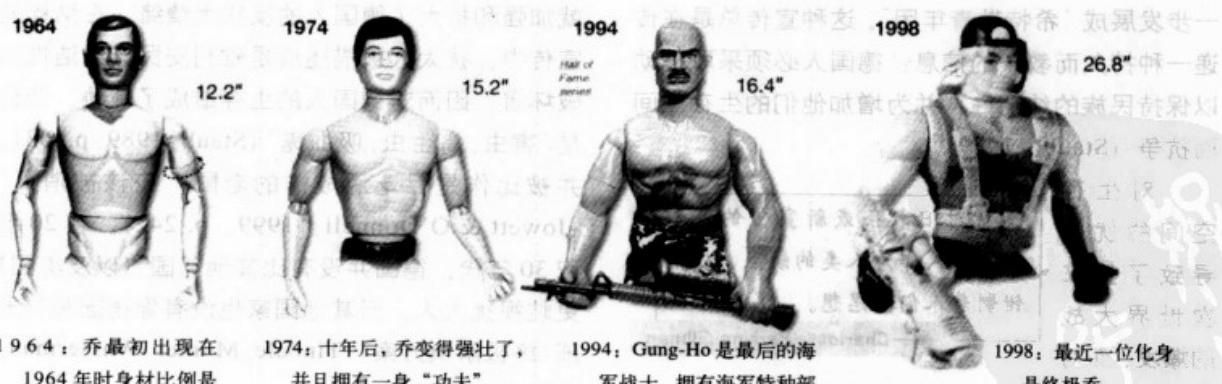
(Pope, Phillips, & Olivardia, 2000)。

在其他研究中，波普和他的同事（Pope, Gruber et al., 2000）让来自美国、法国和奥地利的男性参与者在电脑上调整一个男性身材的图像三次：通过改变脂肪和肌肉使该图像分别符合他们自己真实的身材、他们希望拥有的身材、他们认为女性心目中最有魅力的身材。这些参与者都很准确地描绘自己的身材。但是，这三个国家的男子都选择了比自己平均多12.7千克的肌肉作为他们心目中的理想身材。这一理想身材同时也是

即使你可以令一头羊以后腿站立，仍无法使它成为一个；但是，如果你能令一群羊以这样的姿势站立，却可以使它们变成一群人。

——Sir Max Beerbohm,  
Zuleika Dobson

他们认为女性心目中最具魅力的身材（事实上，当女性参与者完成该任务时，她们选择了一个非常普通而一般的男性身材作为心目中的理想身材）。所有这些数据都暗示，信息性和规范性社会影响也许对男性也正在起作用，影响着他们对魅力身材的知识。



1964：乔最初出现在1964年时身材比例是相对正常的。

1974：十年后，乔变得强壮了，并且拥有一身“功夫”。

1994：Gung-Ho是最后的海军战士，拥有海军特种部队的纹身。

1998：最近一位化身是终极乔。

美国文化中男性的理想身材随着时间而发生变化了吗？哈里森（Harrison）和他的同事（1999）测量了最近30年最流行的肢体活动玩具的腰围、胸围和二头肌的尺寸，其中包括图中的乔玩具。研究者发现玩具人的肢体变得越来越强壮而肌肉发达，甚至远远超过了人类最强壮的身材，研究者认为这种男性身材的形象也许会导致男性体形的混乱。

#### 相关链接

## 宣传的威力

一个超乎寻常的社会影响的例子就是宣传，特别是20世纪30年代纳粹政权将其发展到极致。宣传被定义为“计划周密而系统地改变知觉，操纵认知，将行为导向宣传者意图中想要达到的甚至超乎想像的水平的活动”(Jowett & O'Donnell, 1999, p. 6)。

阿道夫·希特勒 (Adolf Hitler) 非常清楚地意识到宣传维持政权的强大力量，在《我的奋斗》(Mein Kampf, 1925, 写于他进入权力核心之前) 中他写道：“它的任务并不在于客观地探索真理，然后遵循学术公正的原则在大众面前展示出来；它的任务在于持久而坚定地为我们的权力服务。”(pp.182-183) 1933年，希特勒任命戈培尔 (Joseph Goebbels) 作为新成立的纳粹党大众启蒙与宣传部部长，该机构运作非常高效，渗透德国民众生活的方方面面。纳粹已经控制了各种形式的媒体，包括报纸、电影、广播等。同时，通过大量的宣传海报和大规模的群众集会等壮观的场面，以唤醒大众的忠诚与爱国主义等强大的感情，来散布纳粹的意识形态 (Jowett & O'Donnell, 1999; Zeman, 1995)。纳粹先是在学校内宣传，后来进一步发展成“希特勒青年团”。这种宣传总是在传递一种持久而教条的信息：德国人必须采取行动以保持民族的纯洁性，并为增加他们的生存空间而抗争 (Staub, 1989)。

对生存空间的忧虑导致了第二次世界大战的爆发，而对民族纯洁性的担心导致了对犹太民族的大屠杀。德国人为何会默许对欧洲犹太民族的灭绝政策？一个重大因素是偏见（我们将在第13章中进一步讨论）。反犹太主义并不是一个新出现的或者是纳粹的主张，它已经存在于德国以及欧洲大陆的其

对旧教条或新宣传的轻信和盲从，作为人类的缺点，依然钳制着人们的思想。

——Charlotte Perkins Gilman

对旧教条或新宣传的轻信和盲从，作为人类的缺点，依然钳制着人们的思想。

— Charlotte Perkins Gilman



在 20 世纪 30 至 40 年代间，纳粹的宣传渗入德国人生活的方方面面。图中，成千上万的民众参加了 1934 年的纽伦堡大集会。类似这样的公众集会是戈培尔和希特勒惯用的提高民众对纳粹党忠诚和顺从的伎俩。

其他国家几百年的时间。当宣传能渗透到人们已有的信念中时，将是最有效的，因而戈培尔很容易就加强和扩大了德国人的反犹太情绪。在纳粹的宣传中，犹太人被描述成是雅利安民族纯洁性的破坏者，因而对德国人的生存造成了威胁。他们是“害虫、寄生虫、吸血鬼”(Staub, 1989, p.103)，并被比作是“泛滥成群的老鼠，应该被消灭”(Jowett & O'Donnell, 1999, p. 242)。在 20 世纪 30 年代，德国并没有比其他邻国（以及美国）更歧视犹太人，而其他国家也没有像德国那样形成“终极解决方案”(Tindale, Munier, Wasserman, & Smith, 2002)。

虽然偏见是一个重要的先兆，但对于解释种族屠杀仍然是不够的。宣传很显然是作为一种说服信息，可以导致态度的改变，正如我们在第7章中所讨论的。但是宣传也可以引发社会影响过程。

在一个集权的法西斯政权统治下，国家就是“专家”，永远是提出建议的，永远是正确的，而人民永远必须服从它。宣传通过信息性社会影响说服了众多德国人，他们从而了解到有关犹太人的一些新的“事实”（而实际上是谎言），也了解到纳粹所谓的犹太人问题新的解决办法。宣传成功地说服了德国人：犹太人是对他们的重大威胁。正如我们前面所看到的，当人们处于危机当中时，常常更可能服从专家所传递的信息。

但是，你一定在想，必然有一部分德国人不同意纳粹所宣传的东西。是的，但是想像一下他们所处的位置。纳粹的意识形态已经强烈地渗入日常生活当中，以至于加入希特勒青年团的青少年甚至监视自己的父母，并且一旦发现父母不是坚

定的纳粹拥护者，就会报告给纳粹的秘密警察 (Staub, 1989)。邻里、同事、商店里的售货员，所有人都可能会告发你，如果你说了或做了一些不忠于纳粹的事。在这样的环境中，规范性从众的条件是相当成熟的，人们可以表示公开顺从，但不一定私下接纳。纳粹的秘密警察所采取的拒绝、排斥，甚至酷刑、暗杀等手段，都是规范性从众强大的激发因素。

不论人们是因为信息性还是规范性因素顺应纳粹的宣传，他们的从众行为默许了种族大屠杀的发生。德意志第三帝国成立之初，希特勒还很担心公众会抗拒他的意志 (Staub, 1989)。不幸的是，由于社会影响过程、偏见和集权体制的存在，公众的反抗从来没有发生过。

## 何时人们会顺从规范性社会影响

人们并不总是屈从于同伴压力。尽管从众是很普遍存在的，但我们并不会像旅鼠 (lemmings) 那样总是模仿别人。我们也不一定会在所有问题上达成一致，比如堕胎、防止种族与性别歧视的积极行动、同性婚姻。究竟何时人们最可能顺从规范性压力呢？

拉坦纳 (Bibb Latané, 1981) 的社会影响理论对这一问题做出了回答。根据这一理论，你对他人的社会影响做出反应的可能性取决于三个因素：

1. 强度：该团体对你的的重要性如何？
2. 接近性：当团体企图影响你时，团体与你在时空上的接近程度？
3. 人数：团体中有多少人？

社会影响理论认为从众行为会随着强度和接近性的增加而增加。显然，团体对我们而言越重要，越是当团体在场时，我们就越可能会顺从于它的规范性压力。例如，克兰德尔 (Crandall) 所研究的女生联谊会就拥有较高水平的强度和接近性，从而导致了严重的后果。你可以通过下页的“试一试”练习了解到一种相对温和的规范性社会影响。

而人数则以不同的方式发生作用。当团体的规模变大时，每增加一个人所产生的影响力的变化量会减少。由 3 个人增加到 4 个人所产生的影响力的变化比从 53 人增加到 54 人所产生的影响力的变化要大得多。假如我们在一个团体中感到从众的压力，那么在原来拥有 3 个人的团体中增加另一个人所产生的影响力的变化比原先只有 15 人的团体要大很多。拉坦纳 (Latané) 构建了一个将强度、接近性和人数等假设性效应纳入其中的数学模型，并且已经将这个公式应用到许多从众行为的研究结果中。它对真实发生的从众行为数量有很有效的预测 (Latané, 1981; Latané & Bourgeois, 2001; Latané & L'Herrou, 1996)。

例如，居住在积极宣传艾滋病防治社区（团体的强度、接近性和人数都很高）的男同性恋比不是居住在此类社区中的男同性恋报告感到更多要求避免危险性行为的社会压力，同时他们自身避免此类行为的意愿也更强烈 (Fishbein et al., 1993)。

**社会影响理论 (social impact theory)**：认为社会影响下的从众行为取决于三个因素：团体的强度、接近性和人数。

## 试一试

### 时装：现实中的规范性影响

你可以通过关注时装，特别是你和你朋友穿着的服装、装饰，还有校园中的其他团体的装扮，来观察社会影响理论是如何起作用的。你同时也可以观察到，如果你违反了时装的规范性规则，将会有什么后果，比如用不同于你所属团体的方式打扮自己。

当你与一群朋友或熟人在一起时，仔细观察每个人的穿着。假装你是来自另一个不同的文化，对这个团体规则不甚了解，这将会有助于你注意到一些你原本可能会忽略的细节。例如，这个团体会穿什么类型的裤子、鞋子、衬衣，会佩戴什么样的珠宝首饰等？他们的发型有相似之处吗？你能发现这些时装“规则”吗？

接着，花点时间在校园里观察一下他人，特别是要观察一下其他团体的穿着是怎样的。你能根据衣着的风格区分出校园中的亚群体吗？如果能，你的学校中有不同类型的规范性社会影响在起作用。一群朋友是根据亚群体的规则来选择衣着的，而不是根据校园整体的规则。

最后，如果你胆子够大的话，试试违反你所属的

规范性团体的时装规则。你可以做得很含蓄，也可以做得足够大胆（但是请谨慎一点，不要因此被逮捕了）！例如，如果你是男生，你可以穿着裙子在校园里逛一圈。那绝对会引人注意，因为你大大地违背了规范性社会影响。如果你是女生，要打破规范性规则还得有些创意，因为女士的时装也包括了男性服饰。你可以在衣服外面套一个垃圾袋（头和手臂的地方剪几个洞）。无论是哪种情况，只有你像平常一样走在校园里，好像你没有注意到自己的服装有什么特别的，人们会对你有什么反应？你的朋友会说什么？陌生人会盯着你看吗？

你所属的朋友群体（以及校内的一般学生）或许具备了社会影响理论所讨论的三个特性：团体对你而言很重要、团体拥有三个以上的成员、团体是一致的（如果你所属的朋友团体或者你的学校拥有确定的着装规则）。一旦你不再遵守这种规范性社会影响，团体中的其他成员就会对你施压，企图要把你拉回从众的轨道。

同样，对一群异性恋大学生的抽样调查发现，决定他们从事危险性行为可能性的是朋友团体的性行为规范（Winslow, Franzini, & Hwang, 1992）。

下面我们来详细看看社会影响理论有关人们屈从于规范性社会压力的条件。

**当团体的人数是三人或者更多时** 当团体规模为多大时，人数对从众行为没有影响？阿希（1955）和其后的一些研究者发现当团体的数量增加时从众行为也会增加，但是一旦团体人数达到4人或5人，从众行为并不会再增加太多（Campbell & Fairey, 1989; Gerard, Wilhelmy, & Conolley, 1968; McGuire, 1968; Rosenberg, 1961），正如社会影响理论所预测的那样（见图8.6）。简言之，并不是一个极大的团体才能制造出规范性社会影响。正如马克·吐温在《哈克贝利·费恩历险记》（*The Adventures of Huckleberry Finn*）中写道：“我们不是已经让镇里所有的傻子都站到我们

这边了吗？这样的人数在哪个城镇还算不够多啊？”

**当团体很重要时** 社会影响理论另一个要旨是团体的强度，也就是团体对我们而言的重要性。如果规范性压力是来自我们所珍爱的朋友、爱人、尊敬我们的人，那这种压力将会更强大。因为失去这种爱和尊重将是一重大损失。因此，与那些对我们而言无足轻重的团体相比，那些深深吸引我们并且被强烈认同的团体将会对我们施加更大的规范性压力（Abrams, Wetherell, Cochrane, Hogg, & Turner, 1990; Clark & Maass, 1988; Guimond, 1999; Hogg, 1992; Lott & Lott, 1961; Nowak, Szamrej, & Latane, 1990; Sakurai, 1975; Wolf, 1985）。因此，由高度凝聚的团体进行决策可能是相当危险的，因为他们将更多地关注于彼此取悦并避免冲突，而不是做出最优、最具逻辑性的决策。我们将在第9章看到更多类似的例子。

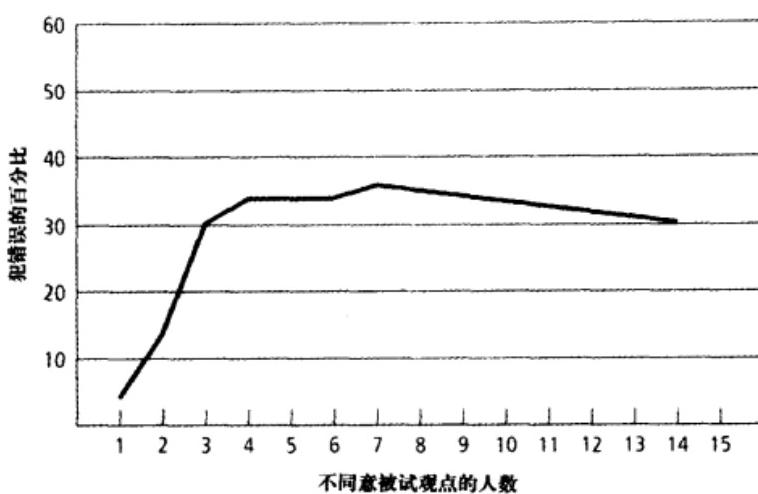


图 8.6 团体规模对从众行为的影响

阿希改变了保持一致的大多数人的规模，发现一旦这一人数达到4人，增加人数并不会增加人们的从众行为。（摘自 Asch, 1955）

**当人们在团体中没有同盟时** 当团体中的每一个人都在说同一件事、持相同的意见时，规范性社会影响是最具威力的。例如，当你的一群朋友都认为《101只斑点狗》(101 Dalmatians) 是最伟大的电影。要抗拒这种全体一致的社会影响是相当困难甚至是不可能的，除非你拥有同盟。如果另一个人也不同意团体的观点，并说《公民凯恩》(Citizen Kane) 才是最棒的电影。这一行为将会帮助你提出反对意见，逆流而行。

为了检验拥有同盟者的重要性，阿希 (1955) 进行了另一个从众实验。他让6名实验助手在测验中给出错误答案，而另一名实验助手则给出正确的答案。现在被试不再是孤单一人了，尽管仍然与团体中绝大多数人不一致，但拥有一个同盟能够帮助被试抗拒规范性压力。在研究中，这次测验平均只有6%的被试从众，而当实验助手全部给出错误答案时有32%的被试从众。其他一些研究也发现，观察到有另一个人也在抗拒规范性社会影响能够增加个体做出类似行为的勇气 (Allen & Levine, 1969; Morris & Miller, 1975; Nemeth & Chiles, 1988)。

拥有同盟的效应在日常生活中能产生一些有趣的异常现象：一些持不受欢迎观点的人，如果能说服一小部分人支持他们的观点，他们就能在团体

压力面前坚持自己的观点。譬如，天门教的教徒坚持认为他们将被外星人带到外空间去。显然，由于其他教徒也坚持这一信念，使得团体中的每个人最终都服从了教派所要求的行为：自杀。

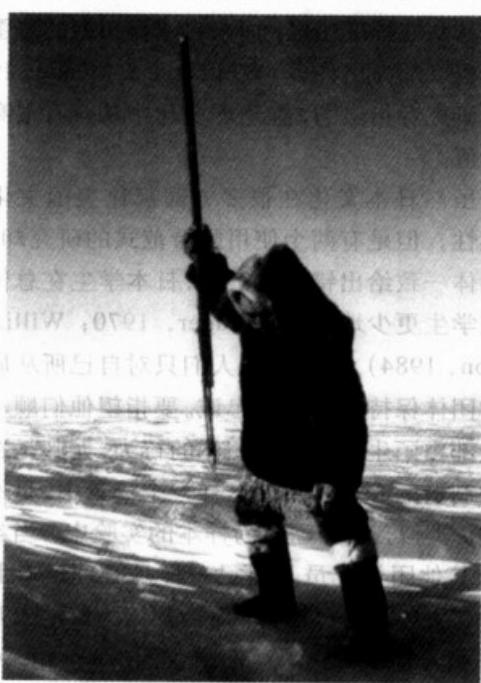
**当团体的文化是集体主义时** “在美国，会叫的轮子才会得到油的润滑；在日本，突出的钉子却会被敲平” (Markus & Kitayama, 1991, p.224)。一个人成长的社会环境会影响到他顺从于规范性社会影响的程度吗？也许这并不奇怪，答案是肯定的。米尔格拉姆 (Stanley Milgram, 1961, 1977) 在挪威和法国重复了阿希的研究，发现挪威的参加者比法国的参加者从众的程度更甚。米尔格拉姆 (1961, p.51) 将挪威社会描述为是

具有“高度凝聚力”和“浓厚的团体认同感”的社会，相比之下，法国社会则表现出“在社会与政治生活中都很难达到一致”。在规范性影响的另一个跨文化研究中，来自黎巴嫩、中国香港、巴西的参加者从众程度相似，而来自津巴布韦的班图人从众程度却高出许多 (Whittaker & Meade, 1967)。正如研究者指出的，在班图文化中从众有很高的社会价值。

虽然日本文化在很多方面都比美国文化更具有从众性，但是有两个使用阿希范式的研究却发现，当团体一致给出错误答案时，日本学生在总体上比北美学生更少地从众 (Frager, 1970; Williams & Sogon, 1984)。在日本，人们只对自己所从属和认同的团体保持合作性和忠诚。要指望他们顺从于一个全部由陌生人组成的团体的行为，尤其是在一个人为制造的心理学实验这样一个场景中，是不太可能的。类似，在英国人为样本的实验中，当参与者认为其他团体成员与自己一样是心理学专业的学生时，从众性相对较高，而当其认为其他人是艺术史专业的学生时，从众性则较低 (Abrams et al., 1990)。同样，德国人在阿希范式实验中表现出比北美人更低的从众性 (Timaeus, 1968)；在德国，顺从于陌生人远远没有顺从于一些定义明确的团

体来得重要 (Moghaddam, Taylor, & Wright, 1993)。

一次在17个国家和地区进行的133份阿希线段判断研究的元分析中，研究者发现，文化的价值观会影响规范性社会影响 (Bond & Smith, 1996) (这些国家包括美国、加拿大、英国、法国、荷兰、比利时、德国、葡萄牙、日本、中国香港、斐济、津巴布韦、刚果、加纳、巴西、科威特、黎巴嫩)。集体主义文化的参加者在线段判断实验中表现出比个人主义文化中的参加者更高的从众性。在集体主义文化中，从众是一种受到尊重的特质，而在美国则是一种负性的特征。在集体主义文化中，同意他人的意见与其说是一种从众行为，不如说是一种老练、明智的表现 (Smith & Bond, 1999)。集体主义文化更强调团体而非个人，因此这种文化下的人便比较重视规范性的社会影响，这样可以促进团体内的和谐与互相支持的关系 (Guisinger & Blatt, 1994; Kim, & Triandis, Kagitcibasi, Choi, & Yoon, 1994; Markus et al., 1996)。



在多大程度上从众行为得到赞赏，在不同文化中是不同的。狩猎文化，例如爱斯基摩人，崇尚独立和自主等品质，他们表现出很低水平的从众倾向。

贝里 (J. W. Berry, 1967; Kim & Berry, 1993) 通过比较两个拥有不同食物囤积策略的文化，从文化价值观的角度探讨了从众行为。他假设，以渔猎为生的社会重视成员的独立、自主和冒险——这些特质对于搜寻和捕获食物是必需的，而农耕社会则更重视合作、顺从与妥协——这些特质对于群居生活和相互依赖的农耕是有益的。贝里比较了加拿大巴芬岛上的爱斯基摩人和非洲塞拉利昂的滕内人在阿希线段判断任务中的表现 (前者是渔猎社会，而后者则是一个农耕社会)。滕内人表现出显著的接受团体意见的倾向，而爱斯基摩人则几乎对它置若罔闻。正如一个滕内人所说的：“当滕内人需要选择某一事物，我们所有人都必须同意——这就是我们所谓的合作。”相比之下，当爱斯基摩人做出少数几次从众行为时，他们也都是带着“心照不宣的微笑” (Berry, 1967, p. 417)。

最后，有一些有趣的证据表明，美国人的从众程度也在发生变化。例如，25~40年之后重复阿希的研究实验发现，像美国、英国等西方国家，从众的比例正在下降 (Bond & Smith, 1996; Lalancette & Standing, 1990; Larsen, 1990; Nicholson, Cole, & Rocklin, 1985; Perrin & Spencer, 1981)。

现在我们从团体内部影响规范性从众的因素转向一些个人方面的因素，是否有一类人比其他人更容易顺从于规范性压力呢？对这一领域的研究主要集中在人格与性别。

**低自尊效应** 我们似乎有理由相信，有些人正好是那种从众类型的人，而其他人的人格则使得他们能对规范性压力有较高的抵制能力。阿希 (1956) 认为，那些自尊较低的人也许特别易于从众，因为他们害怕遭到团体的拒绝和惩罚。在探讨人格特质与从众行为的第一项研究中，克拉奇菲尔德 (Richard Crutchfield, 1955) 发现了自尊与规范性从众之间关系的证据。之后的研究发现，那些认为自己有得到认同的强烈愿望的人们更易于表现出从众行为 (Snyder & Ickes, 1985)，但是人格特质与从众行为之间的关系并不总是如此清晰。在一些研究中，这种关系似乎很微弱甚至根本不存在 (Marlowe & Gergen, 1970)，原因在于人们在不同

的社会情境中的反应常常是不一致的 (McGuire, 1968; Mischel, 1968)。换言之，在不同时间、不同情境下，并不只是他们的人格本身决定他们的行为，从而他们也并不总是表现出从众行为。相反，情境也在影响他们的行为，因此，不论他们是哪类人，总是在一些情境中从众，而在其他情境中则不从众。你也许能回想起这是第1章提到的社会心理学的一条基本原则：在决定个人的行为时，社会情境常常比人格特质更重要。

**从众行为的性别差异** 研究中的第二个个体变量是性别。男女在顺从社会压力方面有所不同吗？很多年来，对于这个问题的答案已经达成了普遍的共识：女性比男性更容易从众 (Crutchfield, 1955)。几十年来，这已被当成事实。但对文献的检阅发现，问题远远没有那么简单。研究者通过元分析技术，客观地审视了这一问题（第2章中提到，元分析是一种统计技术，能够结合大量的研究结果得出一份有意义的统计资料）。例如，伊格里 (Alice Eagly) 和卡莉 (Linda Carli, 1981) 采用了元分析技术，结合了145个有关易受影响程度的研究结果，其中共涉及2.1万名参加者。正如前面提到的，她们发现，从平均水平来看，男性比女性更不容易受到影响。但是这种差异很小，平均每测验1000名以上的参加者才会显现出差异。但这并不意味着你所遇到的每位男性都比每位女性更不易受到影响。事实上，伊格里和卡莉发现只有一半多一点的男性比一般女性不容易受到影响（这当然也意味着，有一半不到的男性比一般女性更容易受到影响）。

不仅在易受影响程度方面的性别差异很小，同时它们也取决于人们受到从众压力的类型。性别差异特别容易在团体压力情境中出现，在这种情境中，别人可以直接观察到你的从众程度（例如，在阿希研究中，每个人都知道你的答案是否与别人的一样）。当面对这种社会压力时，女性比男性更容易出现从众行为。  
社会条件是人创造的，所以  
在其他情境中，当我们自己是惟一知道  
——Tesse Onwuegbeme

自己是否是从众的人时，例如当我们听了某人发表的演讲与我们自己的看法对立，而在私下决定是否同意对方的观点时，在易受影响程度方面的性别差异就不见了 (Becker, 1986; Eagly, 1987)。伊格里 (1987) 指出，这种结果是我们社会所教导的男女的社会角色不同所致。女性总是被教导成更为温和而顺从的，而男性则更多地被教导要独立面对直接的社会压力。伊格里进一步说，女性与男性在公共的场合都更易于表现出与性别一致的行为（如，在阿希从众研究中）。不过，请记住，性别的差别是相当小的。

在这方面的另一个发现是令人惊讶而充满争议的。进行从众实验的研究者性别也对实验结果有影响。伊格里和卡莉 (1981) 发现，男性研究者比女性研究者更易于发现男性比较不会受到影响。她们认为，研究者可能会更多地使用自身性别所熟悉的材料与场景进行实验。比如，与女性研究者相比，男性研究者可能会更多地研究运动方面的说服信息对从众的影响。我们知道，当人们面对不熟悉、模棱两可的情境时会产生更多的从众行为，这样女性在男实验者设计的不熟悉的场景中更可能出现从众行为。

### 抵制规范性社会影响

规范性社会影响通常是实用而适当的，但是有时候也并非如此。当我们需要抵制规范性社会影响时，该怎么做呢？首先，必须清楚地认识到自己在做什么。他人的在场会导致你偏离自己所认为的正确行为吗？抵制的第二步是采取行动。为什么我们总是无法采取行动呢？因为我们认为可能会遭到嘲笑、陷入尴尬或被人排斥。但是，我们知道有一个同盟将会帮助我们抵制规范性压力。所以，假如你处在一种不愿附和他人却又害怕遭到排斥时，试试去找另一个与你想法相同的人或团体。

此外，如果你在大部分情况下都是顺从于规范性影响的话，那么偶然地偏离团体的规范也许并不会产生严重的后果。这个有趣的现象是由霍兰德 (Edwin Hollander, 1958, 1960) 发现的。他说，顺应团体一段时间之后，你就获得了一些特异

信用，就像把钱存进银行一样。就好像你过去的从众行为允许你在未来的某个时刻偏离团体的规范（表现得特立独行），而不会惹上很多麻烦。譬如，如果你过去在其他方面都很顺从于朋友之间的规范，虽然这次你拒绝借车，你的朋友也许不会因此对你生气，因为你已经赚得了偏离规范性规则的权力。这样，抵制规范性影响也许并不是你所想像的那么困难而可怕，只要你已经在团体中赚得了特异信用。

### 少数人的影响：少数人何时能影响多数人

我们不能因为目前对规范性社会影响的讨论就认为个人是永远无法对团体产生影响的。正如莫斯科维塞 (Serge Moscovici, 1985, 1994; Moscovici, Mucchi-Faina & Maass, 1994) 所说的，如果团体真的能够有效地抑制反抗分子、排除异端分子，并且说服所有人都同意大多数人的观点，那体制是如何发生变化的呢？如果我们所有人都像小机器人一样，只会跟着别人以单一相同的步伐前进，那我们将永远无法适应变化的现实。

恰恰相反，莫斯科维塞 (1985, 1994) 认为，个人或者团体中的少数人能够影响多数人的行为和信念的，这被称为**少数人的影响**。其中的关键在于保持一致：持有少数观点的人必须在一段时间内表达相同的观点，而且少数人群体内部成员必须彼此认同。一旦少数人群体中有人在两个不同的观点之间犹豫不决，或者有两个成员表达了不同的观点，那么大多数人就会认为他们是那种观点古怪又毫无根据的，从而对他们的看法持怀疑态度。

**特异信用 (idiosyncrasy credits)**：个人因为长期服从团体规范而获得的信用。一个人如果获得了足够的特异信用，那么偶尔偏离团体的规范也不会受到团体的惩罚。

**少数人的影响 (minority influence)**：指团体中少数人影响多数人的行为或信念的情况。



这里我们看到的是澳大利亚一个大型节日庆典之后的场景。通过运用社会规范的从众机制，我们可以鼓励人们以有益于社会的方式行事，比如避免乱丢垃圾等。

据的人，从而忽略他们的观点。但是，如果少数人的群体坚持表达一致、毫不动摇的观点，那就可能会引起大多数人的注意，甚至可能会采纳少数人的观点 (Moscovici & Nemeth, 1974)。例如，一小部分科学家在 20 年前开始提出对全球变暖问题的关注。而今天，多数人都在关注这一问题；来自工业国家的政治领袖开始会晤并讨论可行的全球解决办法。在一个涉及近百个研究的元分析中，伍德 (Wendy Wood) 和她的同事描述了少数人的影响是如何发挥作用的 (Wood, Lundgren, Ouellette, Busceme, & Blackstone, 1994)。属于团体中的多数的人，可以通过规范性影响来促使其他成员顺从。正如阿希实验中，从众仅仅只是一种公开的顺从，参与者并没有私下接纳。属于少数的人不太可能通过规范性的方式来影响他人——多数人对自己的看法是不太关心的。事实上，多数派的团体成员或许不屑公开同意少数人的观点，他们不想让任何人认为他们同意少数派那些稀奇古怪的观点。因此，少数派必须通过另一主要手段——信息性社会影响，对团体施加影响。少数派会引入一些新颖而意外的信息，使得团体对问题做更仔细的审视。这种审视也许会导致多数派意识到少数派观点的价值，进而使得团体采纳少数派的全部或部分观点。简言之，多数派因为规范性社会影响常常能得到公开的顺从，而少数派则通常因为信息性社会影响而获得私下接纳 (Levine & Moreland,

1998; Levine & Russo, 1987; Maass & Clark, 1984; Peterson & Nemeth, 1996; Smith, Tindale, & Dugoni, 1996; Wood, Leck, & Purvis, 1996)。

## 利用社会影响以促进有益行为

我们已经知道信息性和规范性从众是如何发生的。即使在美国这样高度个人主义的文化中，这两类从众行为仍然是很普遍的。我们能否利用这种从众的倾向来影响人们的行为从而促进公共的利益呢？恰尔迪尼（Robert Cialdini）、雷诺（Raymond Reno）和卡尔格伦（Carl Kallgren）已经建立了一个规范性行为模型：用社会规范（指一个社会对可接受的行为、价值观和信念的规则）微妙地引导人们顺从于正确的、社会倡导的行为（Cialdini, Kallgren, & Reno, 1991; Kallgren, Reno, & Cialdini, 2000）。

比方说，我们都知道乱丢垃圾是错误的。当我们吃完“巨无霸”后，会把包装纸丢在地上或者扔到车窗外，还是将它留着直到找到一个垃圾桶？我们说希望能减少乱丢垃圾的现象、提高参选率、鼓励人们义务献血，但是我们如何才能做到呢？

恰尔迪尼和他的同事（1991）提出了建议：首先，需要清楚情境中发挥作用的规则的类型。只有这样，我们才能调用适当的社会影响方式以鼓励人们顺从有利于社会的行为规范。一个文化的社会规范有两种类型：**命令性规范**是我们认为大众能认同有关的规范。命令性规范对符合规范的行为承诺奖赏，对不符合的行为实施惩罚。例如，在我们的文化中，乱丢垃圾不对就是一条命令性规范。**描述性规范**则不管其他人是否认同这一行为，它关注的是我们对某一特定情境中的真实行为的知觉。描述性规范告诉人们什么是有效或适应的行为。例如，我们都知道乱丢垃圾是不对的（命令性规范），也知道人们可能会这样做的时间和场景（描述性规范），比如在观看棒球比赛时把花生壳丢在地上或者在看完电影后把垃圾留在座位上。因此，命令性规范是一个文化中绝大多数人认同的规

范，而描述性规范是指人们真正做了什么（Kallgren et al., 2000）。

现在，我们来看看如何利用社会影响过程来促进有益社会的行为。

### 命令性规范与描述性规范的作用

恰尔迪尼、卡尔格伦和雷诺通过一系列研究已经发现了命令性规范与描述性规范如何影响人们丢垃圾的可能性。例如，在某项实验中，当一些读者正从城市图书馆出来要去停车场取车时，一位实验助手就会出现在他们面前（Reno, Cialdini, & Kallgren, 1993）。在控制组条件下，实验助手仅仅是路过那里，没有说什么也没有做什么。在描述性规范的条件下，实验助手正拿着一个快餐店的空袋子并且在经过实验参与者时随手丢在了地上。助手的这一行为，微妙地暗示这样一个信息：“人们在这个环境中是这样做的”。在命令性规范的条件下，实验助手不但没有拿任何东西反而在经过参与者时从地上捡起了一个快餐食品的袋子，而这一行为则传达着这样的信息：“乱丢垃圾是不对的”。这三个条件在两种环境中进行：一种是丢满了垃圾的停车场（实验者用纸杯、糖纸等人为造成这样的情境）；另一种则是场地相当干净没有垃圾（实验者事先打扫干净）。

这样，研究的参与者将会处于两种之一的有关丢垃圾的规范条件下，或者没有任何规范条件（控制组），而且背景干净或者很脏。那么他们自己会乱丢垃圾吗？当走到自己的车前时，他们发现挡风玻璃下面有许多传单，这些传单同时也出现在其他所有的车子上（不必惊讶，这当然是实验者设计好的场景）。这时，参与者会有两个选择：将传单扔到地上，或者，将它带到车上之后再处理。他们会怎么做？谁会遵守不乱丢垃圾的规范？

控制组的实验结果告诉我们在这一场景中人们乱丢垃圾的百分比，如图 8.7 所示，研究者发现只有

**命令性规范 (injunctive norms)**：人们知觉到的他人认同或反对的行为总和。

**描述性规范 (descriptive norms)**：对特定情境中人们真实行为的知觉，不论他人是否认同这一行为。

1/3多一点的人会将传单扔到地上，而且在干净或脏乱的场景中都是如此。在描述性规范条件下，根据场景的不同，实验助手的行为传达着两种不同的信息：在脏乱的场景中，这一行为表示“大多数人都在这里乱丢垃圾”；在干净的场景中，这一行为则表示“人们不该在这里乱丢垃圾”。这样，我们预测，描述性规范条件在干净场景中比在脏乱场景中更能减少人们乱丢垃圾的行为。这一预测得到实验的证实（见图8.7）。最后，在命令性规范条件下情况如何呢？在干净和脏乱的场景中，看到实验助手捡垃圾的行为使人们意识到命令性规范（乱丢垃圾是不对的），从而使人们丢垃圾行为最少（见图8.7）（Reno et al., 1993）。

通过这些及其他研究结果，研究者得出结论，在激发有益社会的行为过程中，命令性规范比描述性规范作用更大（Kallgren et al., 2000）。你也许对此毫不惊讶，因为是命令性规范促进了规范性服

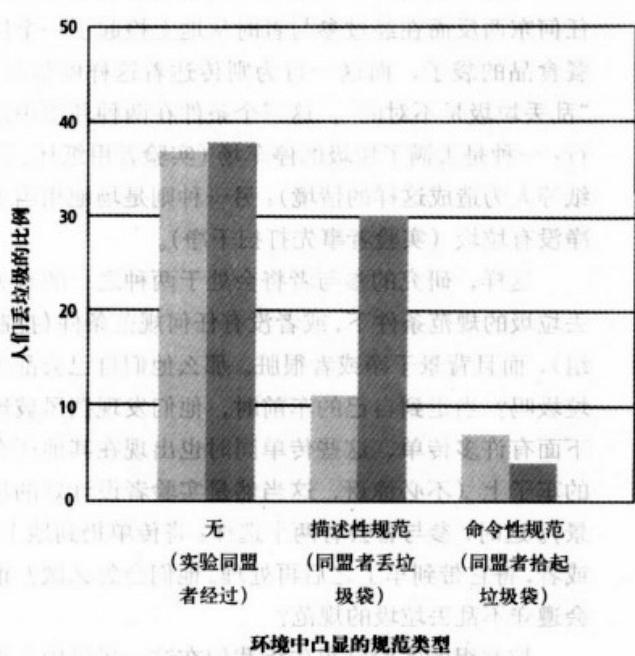


图8.7 命令性规范与描述性规范对丢垃圾行为的作用

控制组的数据（最左边）显示37%~38%的人发现自己车子挡风玻璃上的传单时会将其扔在地上，不管周围环境（一个停车场）的卫生情况如何。当人们意识到描述性规范时，乱丢垃圾的行为只是在周围环境很干净的情境中才会有显著减少（中间部分）。当人们意识到命令性规范时，乱丢垃圾的行为在两种环境中都会显著减少，说明命令性规范在改变人们行为方面效果更好。（摘自 Reno, Cialdini, & Kallgren, 1993）

从：我们服从规范（如不乱丢垃圾），因为别人的行为提醒我们社会规范是不允许乱丢垃圾的。如果我们乱丢垃圾，那么我们看起来就像是个自私的小人，而且如果有人看见我们乱丢垃圾，我们自己也会觉得很尴尬甚至更糟。虽然规范的确是一直存在的，我们也知道乱丢垃圾是不对的，但规范并不是时刻都醒目地出现在我们面前（Kallgren et al., 2000）。为了促进有益社会的行为，有必要在场景中设置一些引人注目的东西，使我们能想起相关的规范。因此需要用那些传达命令性规范的信息，也就是社会认同或者反对的行为规范的信息，来促使行为向积极的方向转变。

## 服从权威

服从是任何一个文化都崇尚的社会规范。你绝对不能放任人们每时每刻都想做什么就做什么，这样只会导致大混乱。因此，我们从孩提时候起就开始接受社会化，开始服从一些我们认可的权威（Blass, 2000; Staub, 1989）。我们将服从这一社会规范内化，这样即使在权威根本不存在的情境中我们通常也会遵守规则与法律，譬如，即使警车没有停在附近，你也会在红灯时停下来。但是，服从也可能会有极端严重甚至悲剧性的后果。当权威下令残害甚至杀害其他人时，人们也会服从的。

### 为什么美莱的大屠杀会发生呢？

在这一案例中，令人们从众的原因交织在一起从而导致了这一暴行。其他士兵的行为使得大屠杀看起来是一件应该做的事（信息性影响），同时由于士兵害怕遭到同伴与上司的排斥（规范性影响）。此外，在之后国会对这次暴行的调查中，有些士兵证实是指挥

官卡利中尉直接命令他们向平民扫射的。因此，美莱惨案的发生部分原因是由于一些士兵毫不迟疑地遵守了服从权威的社会规范，没有对自己的行为提出任何质疑，也没有考虑要为自己的行为负责。这正是从众的压力导致了悲剧的发生，而不是这些士兵的人格的缺陷所致。这似乎使得这一事件更令人惊恐，因为这说明一旦存在类似的社会影响压力，任何团体都可能重复这样的悲剧。



1945年犹太人集中营大屠杀的惨状。根据社会心理学家的分析，大多数参与大屠杀的德国士兵和平民都不是丧心病狂的人，而是受到不同寻常的社会影响的普通人。

20世纪发现了层出不穷的暴行和种族屠杀：在德国和欧洲的其他地区，亚美尼亚、乌克兰、卢旺达、柬埔寨、波斯尼亚等等。在那里的人们面临的最重要的问题之一，是服从权威与个人责任之间的界线究竟在哪里？哲学家汉娜·阿伦特（Hannah Arendt, 1965）对种族屠杀的原因尤为感兴趣。希特勒的纳粹政权是如何能够屠杀600万欧洲犹太人的？阿伦特认为，绝大多数种族屠杀的参与者都不是喜欢滥杀无辜的虐待狂或者精神病患者，而是受到复杂而强大的社会压力的普通平民。例如，当阿伦特论及对埃克曼（Adolf Eichmann，负责运送犹太人到死亡集中营的纳粹

官员）的审判时，她总结道，埃克曼并不是许多人所认为的魔鬼，事实上，他只不过是一名普通的官员，与其他官僚机构人员一样被告诫不得质疑下达的命令（Miller, 1995）。

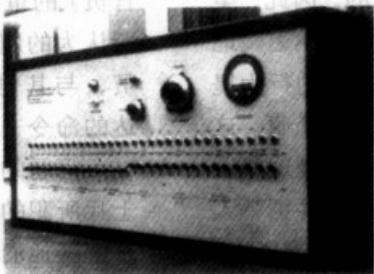
问题的关键不在于能否为埃克曼，或者美莱的士兵所犯的罪行找到借口。关键是，用疯子的行径来解释他们的行为太过简单化了。把他们的行为看成是普通人受到不同寻常的社会压力时所做出的行为，更有意义，可能也更吓人。但是，我们如何能证明造成种族屠杀、美莱惨案和其他大规模的暴行不是由于邪恶而疯狂的人，而是那些加在所有人身上的强大的社会影响呢？回答这一问题的方法是在实验室控制条件下研究社会压力的作用。我们可以招来一批普通的民众，使他们处于各种不同的社会影响之下，然后看他们在多大程度上会从众、服从。实验者可以通过影响普通人让他们去做一些不道德的事吗？比如对一个无辜的旁观者施加强烈的痛苦？米尔格拉姆（1963, 1974, 1976）决定找出问题的答案，而他为此所做的一系列实验也成为社会心理学最著名的研究所。

想像一下，现在你是米尔格拉姆研究中的一名参加者。你答复了报纸上一则征有关记忆与学习研究的参加者的广告。当你来到实验室的时候，你遇到了另一名参加者，一个47岁、微胖、看来和蔼可亲的家伙。实验者则穿着一件白色的实验室外套，他向你们解释说两人中有一人扮演教师的角色，另外一人扮演学生。你从帽子中抽出一张纸条，结果发现自己将扮演老师。你的任务是教导另一个参加者一系列词对（例如，蓝—盒子、好—天气），然后再对他进行测验。实验者指示你，只要对方犯了一个错误，你就要对其施加一次电击，因为研究的目的是探索惩罚对学校的作用。

你看着另一名参加者——扮演学生的人被带到隔壁的房间，绑在椅子上，手臂上还系上了电极。而你正坐在一台电击发生器面前，它有30个开关会传输不同级别的电击，每个级别有15伏特的电压增量，从15伏特到450伏特不等。同时，开关上还有标签，从“轻微电击”到“危险：严重电击”，再到不详的“XXX”贴在最高级别的开关旁

边（见本页的照片）。实验者告诉你当你的学生第一次犯错的时候，你就对他施以15伏特的电击，也就是最低级别，之后，他每多犯一次错误就增加15伏特的电击。为了让你了解被电击的感觉，实验者对你施以45伏特的电击，事实上已经很疼了。

你先对学生成念了一下单词表上的词对，然后开始测验。测验时，你先念词对中的第一个单词，然后再给出四个选项，学生在四个按钮中选择一个做出回答，答案的指示灯在你面前显示。刚开始一切都很顺利，你的学生前几个都答对了。然后他答错了几个，你按照指示对他实施电击。这时，你可能开始注意你实施电击的次数和强度。当电击的强度达到75伏特时，你通过对讲机听到学生发出一声痛苦的



左图：米尔格拉姆实验中使用的电击发生器



右图：学生（实验助手）被绑在椅子上，手臂上系着电极（摘自Milgram, 1974）

叫声：“啊！”也许这时你暂停了一下，并询问实验者你该怎么办。“请继续。”他回答说。当学生继续出现错误时，你又施以更高一级的电击。学生开始反抗，大声喊道：“啊！够了，让我出去！”你十分凝重地望着实验者。他却告诉你：“请务必继续下去。”（见图8.8）

#### 实验助手的反抗自白

75伏特：啊！  
90伏特：啊！  
105伏特：啊！（更大声）  
120伏特：啊！喂，这真的很疼啊。  
135伏特：啊！！！  
150伏特：啊！！！负责人！够了。放我出去。我跟你说过了我有心脏病的。我的心脏开始不太舒服了。请放我出去。我的心脏开始痛了。我拒绝再继续了。让我走吧。  
165伏特：啊！让我出去！（大叫）  
180伏特：啊！我痛得受不了了。放我出去！（大叫）  
195伏特：啊！让我出去。让我出去。我的心脏好痛啊。让我出去！你们没有权力把我关在这里！让我出去！让我走！让我出去！我的心脏受不了了！让我走！让我走！  
210伏特：啊！负责人！让我出去！我受够了！我不想继续做实验了！  
225伏特：啊！  
240伏特：啊！  
255伏特：啊！放我出去！  
270伏特：啊！（痛苦地尖叫）让我出去。让我出去。放我走吧！你听到了吗？放我出去！  
285伏特：啊！（痛苦地尖叫）  
300伏特：啊！（痛苦地尖叫）  
315伏特：啊！（强烈而痛苦地尖叫）我告诉你，我拒绝回答。我不再做这个实验了。  
330伏特：啊！（更强烈而持续地痛苦尖叫）让我出去！放我出去！我的心脏受不了了。让我走，我跟你说呢！（歇斯底里地）放我出去！你们没有权力把我困在这里。让我出去！让我走！

#### 实验者为达到服从而使用的指令

指令一：请继续。  
指令二：实验需要你继续。  
指令三：你绝对需要继续下去。  
指令四：你别无选择，必须继续。  
这些指令是按顺序排列的：只有指令一不成功时才能使用指令二。如果四条指令之后被试仍拒绝服从实验者，实验就中止了。实验者的声音一直都是坚定的，但并不是没有礼貌的。每次被试畏缩不前或者表现出犹豫时，实验者就重新按顺序发出指令。  
特殊指令：如果被试问及学生是否会受到永久性的生理伤害时，实验者会说：尽管电击也许会很痛，但它不会产生永久性的伤害，所以请继续。（必要时，使用指令二、三或四）  
如果被试说学生不愿意继续了，实验者会答复：不论学生喜不喜欢，你必须继续，直到他把所有的词对都学会。所以请继续。（必要时，使用指令二、三或四）

图8.8 米尔格拉姆服从实验中实验助手的反抗自白和实验者迫使参加者继续实验的指令（摘自Milgram, 1963, 1974）。

你会怎么做？你认为会有多少人继续服从实验者的指示，不断地增加电击强度，一直到450伏特的最高限度呢？

当这个问题摆在耶鲁大学心理学专业的学生面前时，他们估计只有1%的人会这样做。对中产阶级的成年人和心理医师所作的抽样调查，也得到了相同的预测。不过，鉴于我们对从众行为讨论至今，你也许并不会这么乐观。尽管没有人相信种族屠杀会发生，但它却真的发生了。米尔格拉姆的多数参加者也屈服于一位权威人士的压力之下。他们实施的平均最大电击是360伏特，并有62.5%的参加者一直增加电击强度到450伏特。甚至当那位事先提到有心脏病的学生大叫道：“让我出去！让我出去！我的心脏受不了了，让我出去！……放我走！我受够了！我再也不要作实验了！”却仍然有整整80%的参加者继续实施电击（Milgram, 1974, p.56）。

必须指出，那名学生事实上是实验助手，而且并没有受到任何电击。同样重要的是，该研究做得非常逼真，人们相信自己是真的在对学生实施电击。下面是米尔格拉姆描述的一名担任教师角色的参加者的反应：

我看到一位成熟而镇定自若的商人，微笑而自信地走进实验室。但是，20分钟之内，他却变成了一个浑身抽搐、结结巴巴、失魂落魄的人，似乎很快就要达到精神崩溃的地步。他不断地想要拔掉他的耳机，一直在扭动着他的手臂。有一次，他甚至把自己拳头搁在额头上，喃喃地说：“噢，上帝，停下来吧！”但是他还是继续对实验者的每句话做出反应，一直服从到最后。（Milgram, 1963, p.377）

为什么这么多研究的参加者（年龄从20~50岁，包括蓝领、白领、专业人士）会顺从于实验者的意愿，把重大的痛苦（至少他们自己是这么认为的）施加到另一个人身上呢？为什么大学生、中产阶级成人和心理医师对人们行为的预测会大错特错呢？那些导致人们从众的原因以一种危险的方式结合在一起，导致了米尔格拉姆研究的参加者服从于权威，正如美莱惨案中士兵那样。让我们来仔细看看这些因素是如何在米尔格拉姆的实验中发生作用的。

## 规范性社会影响的作用

很明显，首先是规范性压力使得人们很难拒绝，只好继续实验。正如我们所看到的，如果有人真的希望我们做某事时，要拒绝似乎是很困难的事，特别是当这个人处于权威的位置时。米尔格拉姆研究的参加者也许会认为，假如他们拒绝继续实验，实验者也许会很失望、受挫或者也许会很生气，所有这些产生的压力使得他们只好继续。对于这个实验，很重要的一点是，与阿希的研究不同，它是在设计上要求实验者主动试图让人们顺从，比如给出一些强硬的命令：“你绝对需要继续下去。”当一位权威人士如此坚定时，我们服从了，要拒绝真的太困难了（Blass, 1991, 2000, 2003; Hamilton, Sanders, & McKearney, 1995; Meeus & Raaijmakers, 1995; Miller, 1986）。

从他另一个稍有变化的研究中，我们可以清晰地看到在米尔格拉姆的实验中的确存在规范性压力。这一次，一共有三名教师，其中两名是实验助手。一位助手按指示念单词表上的词对，而另一个则负责告诉学生他的答案是否正确。而真正的参加者则负责实施电击，每多犯一个错误就会增加一个级别的电击强度，这是与最初的实验一致的。当到达150伏特时，也就是学生发出第一次强烈的反对声音时，第一位助手拒绝继续实验，尽管实验者命令他要继续。到210伏特时，第二个助手也拒绝继续实验。结果呢？当看到他们的同伴的拒绝使得真实的参加者更容易做出不服从的行为。这次实验中只有10%的参加者一直实施到最高水平的电击（见图8.9）。这个结果是与阿希的研究发现相似的：当有实验助手反对大多数成员的意见而坚持给出正确的答案时，人们从众的行为就不太多了。

## 信息性社会影响的作用

尽管规范性压力在米尔格拉姆最初的研究中发挥了重大的作用，但这并不是人们顺从的惟一原因。实验者的确是具有权威性而且坚定不移，但他并没有用枪指着参加者并说：“要服从还是要命？”参加者完全有放弃实验的自由，任何时候

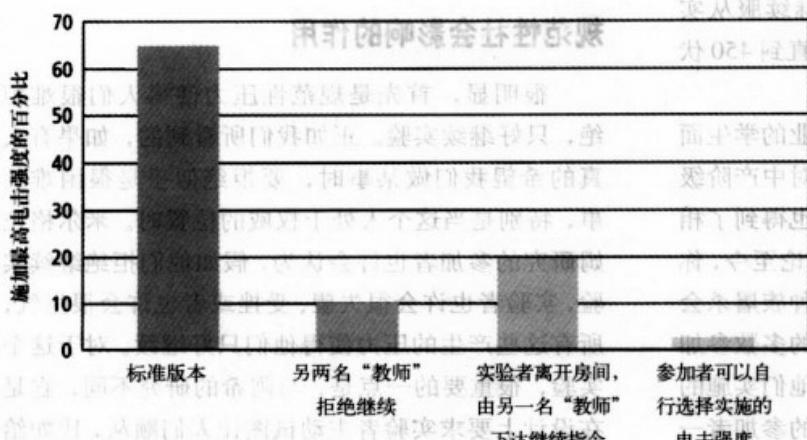


图 8.9 各种版本的米尔格拉姆实验的结果

标准版本要求参加者持续加大电击强度，结果得到的服从程度最高（最左侧）。当有其他参加者拒绝服从或者权威人士不在场时，服从程度下降（中间两个）。当不要求持续增加电击强度时，几乎很少有参加者会这样做（最右侧）。左侧与最右侧的数据相比较，可以发现服从的社会规范的影响力是多么强大啊！（摘自 Milgram, 1974）

都可以选择离开。那为什么他们没有这样做，而且实验者只是一个素未谋面、可能以后再也不会见面的陌生人？

之前我们已经提到，当人们处于一个令人困惑的情境中，无法确定自己该做什么时，他们就会求助于他人来弄清状况。当环境模糊不清时，信息性社会影响的威力就尤其强大。米尔格拉姆的参加者所面临的情境也是令人困惑不解、不熟悉并且不安的。当实验者向他们解释实验时一切似乎是很明了的，但后来却好像变了样。学生已经痛得大喊大叫了，而实验者却告诉参加者虽然电击会很痛，但不会造成永久性的伤害。参加者并不想伤害任何人，但是他或她已经答应参加研究并服从指示。当出现矛盾冲突时，参加者很自然地就用专家——也就是实验者——的意见来帮助他们决定怎样做才是对的（Hamilton et al., 1995; Krakow & Blass, 1995; Miller, 1986; Miller, Collins, & Brief, 1995）。

米尔格拉姆进行的另一版本的实验证明信息性影响也在发挥作用。这一版本的实验与最初的实验只有三方面不同：第一，实验者没有规定应该使用哪种级别的电击强度，把决定权交给了教师（就是真正的参加者）；第二，在研究开始之前，实验者

接到了一个电话，必须离开实验室；第三，另外有一位实验助手也充当教师的角色，他负责记录学生反应的速度。当实验者离开时，这位实验助手提议说他想到一个很好的方法：学生每犯一次错误就提高一个级别的电击强度。他坚持让真正的参加者遵照这种程序。

注意在这次的情境中，给出命令的人的专业水准发生了变化：他也只是一个一般人，并不比参加者懂得更多。因为他缺乏专业知识，人们就不

太可能以他作为应该如何行动的信侧。当有其他参加者拒绝服从或者权威人士不在场时，服从程度下降（中间两个）。如图 8.9 所示，在这一版本的实验中，顺从行为大大减小了，左侧与最右侧的数据相比较，可以发现服从的社会规范的影响力是多么强大。发出最大限度电击的百分比从 62.5% 下降到 20%（仍有 20% 人顺从说明，有部分人不确定自己该怎么办，以至于他们甚至听从了非专家的意见）。米尔格拉姆所做的另一个版本的实验则强调了权威人士在诱发顺从和服从行为过程中的重要性。在这一版本中，有两名实验者向真正的参加者发出命令。达到 150 伏特时，学生第一次大叫他想退出实验，而两位实验者则对是否要继续实验开始出现争议。这时，100% 的参加者会停止实验。我们注意到，受害者无论做什么都无法让参加者停止服从，但当权威人士本身对情境缺乏清楚的认识时，参加者摆脱了服从者的角色。

### 服从的其他原因

在米尔格拉姆的实验中，规范性和信息性社会影响的作用都非常强大。然而，这些原因仍不足以解释为什么人们的行会如此缺乏人性。这两项理由似乎可以解释人们最初的顺从行为，但是当他们逐渐明白自己对学生做的是什么时，为什么他们没有意识到他们这样做是完全错误的从而停止实验呢？正如当美莱的士兵很清楚那些都是手无寸铁、毫无反击能力的平民百姓时，他们仍然在不断地屠杀村民。而米尔格拉姆研究中的参加者一次次地拉

动了电击杠杆，尽管他们也听到了另一个人痛苦的叫声。

**遵守了错误的规范** 为了能理解这种持久的顺从，我们还需要考

当你在回顾人类漫长而阴暗的历史时，你会发现，因服从之名而犯下的罪恶，远比因背叛之名犯下的罪恶要多。

—C. P. Snow, *Either-Or*

虑该情境中其他一些情况。我们无意暗示米尔格拉姆研究中的参加者都是毫无头脑的，或者根本没有意识到自己在做什么。他们都非常关心受害者的处境。问题是他们纠缠于矛盾的规范之间，不知道应该服从哪个规范。在实验开始的时候，服从下面的规范是完全合理的：“顺从权威，服从合法的权威。”实验者自信而且拥有丰富知识，而研究看起来也是对一个有趣的假设的合理验证。所以为什么不与实验者合作、不按他说的做呢？

但是渐渐地，游戏规则开始发生了变化，而这种“服从权威”的规范不再合适了。那个之前看来合乎情理的实验者，现在却让人们对其他参加者施加极大的痛苦。但是，一旦人们开始服从某一规则，要在中途改变似乎是很困难的。人们必须意识到这一规范已经不再合理了，而另一规范“不对其他人施加不必要的痛苦”是应该遵守的。譬如，假设实验者在一开始就解释说他希望大家向其他参加者施加可能致命的电击。有多少人会同意呢？我们估计会是极少的，因为这很明显已经违反了一条重要的社会与个人有关伤害他人的规范。相反，实验者采用了“先诱导再转变”的策略，首先让“服从权威”的规范看起来很恰当，然后慢慢地违背这项规范（Collins & Brief, 1995）。

在米尔格拉姆的实验中，由于情境中的两个关键因素使得人们很难放弃“服从权威”的规范。首先，实验进行的速度是相当快的，这使得参加者没有时间好好审视自己正在做什么。他们正忙于记录学生的答案，注意单词表的下一个词对是哪个，还要判断学生的答案是否正确。鉴于他们需要关注如此众多的细节并且进行的速度很快，这就很难意识到在指导自己行为的规范——与权威人士合作——已经不再合适。假如实验进行到一半时，米尔格拉

姆研究的参加者被告知可以休息15分钟，并可以一个人坐在房间里，我们推测，会有更多的参加者通过对情境的重新定义从而成功地拒绝继续实验。

**自我辩白** 其次，实验者要求人们以一个较小的增量来提高电击的强度，这一点是很重要的。参加者并不是先施加一个微弱的电击而后施加一个可能致命的电击。相反，在任何时刻，他们面临的决定只是把自己刚刚已经施加过的电击强度提高15伏特。正如我们在第6章提到的，每当人们需要做出一个重要或者困难的决定时，失调的体验就会产生，并且伴随着要减少这种失调的压力。有效减少由一个困难决定所引发的失调的方法，就是认为这项决定是完全正确的。但是，由于消除失调会为之前的行为提供一个正当的理由，在一些情境中，这会使得人们为自己做过的决定一步步错下去。

因此在米尔格拉姆的研究中，参加者最初答应实施第一次电击时已经开始产生继续服从的压力。随着参加者实施了强度逐渐增加的电击，他们必须在心中找到理由为自己的行为辩护。一旦他们为某一特殊的电击强度找到理由，就很难再找到一个可以停止的点。事实上，他们要如何解释说：“好的，我给了他200伏特的电击，但我不会给他215伏特的电击，永远都不！”每次成功地实施电击之后，它的辩护理由都为下一次的电击奠定了基础，此时如果要他们停止就会产生失调的体验。215伏特与200伏特似乎区别并不很多，而230伏特与215伏特也没差多少。因此，那些中止实验的人，是在内心遭受极大的要求继续的压力的情况下做出决定的（Darley, 1992; Gilbert, 1981; Miller et al., 1995; Modigliani & Rochat, 1995）。

法图罗斯（Mika Hartios-Fatouros）（1988; Staub, 1989）指出，20世纪60年代末希腊的军事独裁政权就是使用这种渐进的方式来训练施刑官的。在与曾经担任过施刑官的人的访谈过程中，法图罗斯了解到，他们最初与政治犯的接触只是来送食物，“偶然”会殴打几下。接着，当其他施刑官施加酷刑时，他们在旁边看守。而后，他们参与到一些集体性的殴打。最后一个步骤，他们开始负责实施酷刑，“指挥官突然向他们宣布，没有任何让他们

思考的时间”(1988, p.1117)。

**并非人类的攻击本性** 在我们结束有关米尔格拉姆研究的讨论之前,我们需要提到另一种可能的解释:参加者的行为如此惨无人道是否是因为人性本身存在邪恶的一面,一直潜伏在意识表层之下,随时准备会因为脆弱的借口而释放出来?毕竟,在米尔格拉姆的实验中对他人施加痛苦是可以被接受的,事实上,被试只是依指令行事。也许正是如此,才使得普遍存在的攻击本性得以释放。为了验证这一假设,米尔格拉姆进行了另一个版本的实验。在这个实验中,只有一个不同之处:实验者告诉参加者当学生出错时他们可以选择任何一个强度的电击,包括最高限度的电击。这个指示语应该已经允许任何攻击本性能够不受限制地释放出来了。然

而,只有2.5%的参加者实施了最高限度的电击。因此,米尔格拉姆的研究并未显示,人类存在邪恶的本性,当表面的限制破裂时就会暴露出来。反而,这些研究证实了社会压力以隐秘的方式使得人们表现出不人道的行为。最后,让我们以米尔格拉姆的一段话结束本章(1976, pp. 183-184):

当埃克曼巡视集中营时,他甚至都觉得恶心了。但是为了执行这次集体屠杀,他不得不坐在桌子旁边,慢吞吞地整理着文件。与此同时,那个确实把毒气放进毒气室的人可以辩护说他只是遵照上级的命令行事。因此,这些都只是人类行为的片断,没有人决定去执行整个邪恶的屠杀行动,并为它的后果负责。为这项行动负完全责任的人已经消失了。或许这是现代社会中组织犯罪最普遍的特征。

## 摘要

## 要

### 从众行为:发生的时机与原因

本章中,我们的焦点是从众行为,也就是人们如何因为真实或臆想的他人影响而改变自己的行为。我们发现从众主要有两个原因:信息性社会影响与规范性社会影响。

#### 信息性社会影响: 确认“真实”情况的需要

信息性社会影响发生在人们不知道怎样做怎么说时,人们最有可能以他人作为相信的来源。这里人们是主动接受他人的影响的。专家是强有力的影响因素,因为他们通常拥有做出合适反应的丰富信息。

模糊情境中一种特殊的情况是危机时刻,害怕、疑惑、恐慌使得我们更加依赖别人来帮助我们决定应该如何做。

但是,以他人作为信息来源可能会导致相反的效果,因为人们之所以恐慌是由于发现别人也处于恐慌之中。传染病是指人们的情绪和行为在一大群人当中迅速传播的情境。一个例证就是对群体心因性疾病的研究。通过检验你得到的信息是否与你的常识和内心的道德准则相违背,这样你就能够抵制不适当以他人作为信息来源。

#### 规范性社会影响:希望被接受的需要

规范性社会影响发生作用的原因则有不同:我们改变自己的行为与他人保持一致,并不是因为他们看来更了解情况,而是因为我们希望能维持团体成员的身份,继续获得这种身份带来的好处,并避免遭到嘲笑和拒绝带来的痛苦。我们顺从于团体的社会规范,包括内隐和外显的各种可接受的行为、价值观和态度的规则。规范性社会影响甚至在明确情境中也能发挥作用,人们会因为规范性原因而服

从他人，即使他们知道自己所做的是错误的。规范性社会影响通常可以导致公开顺从，但不一定在私下可以接纳他人的想法和行为。

社会影响理论认为有三个因素影响到规范性社会影响是否会发挥作用：强度、接近性、团体的规模。当团体对我们而言非常重要、团体成员在观点或行为方面保持一致、团体的成员是3~4人时，我们最可能出现从众行为。没有按规范性社会影响做出反应可能会遭受非常痛苦的结果。

规范性社会影响在社会生活的各个方面发生着作用：它影响着我们的饮食习惯、爱好、时装、体形等，而且它可以促进社会中正确而礼貌的行为。

我们可以通过积累一段时间的特异信用，从而适时地抵制不适当的规范性压力的影响。而且，团体中的少数派也可以在一定的条件下，影响多数派的观点和行为，称为少数人影响。

### 利用社会影响以促进有益行为

社会影响技术可以用来促进有益社会的行为。

传达命令性规范的信息比传达描述性规范的信息，在改变人们的行为方面，作用更大。

### 服从权威

通过一系列社会心理学研究中最著名的实验，米尔格拉姆研究了对权威人士的服从行为。信息性与规范性压力交织在一起，导致了令人战栗的服从倾向，大多数实验的参加者甚至会对另一个人实施他们认为接近致命强度的电击。而且，参加者纠缠于矛盾冲突的社会规范之中，并被指示以一个小增量逐渐提高电击的强度。既然他们已经有了实施某一强度电击的正当理由，人们就很难判断轻微提高电击强度有何不对。

不幸的是，在米尔格拉姆的实验室条件下出现的这种极端的反社会行为，也出现在真实生活中，酿成了悲剧，譬如纳粹的种族大屠杀以及在越南美莱的集体屠杀。

## 思 考 题

1. 一群朋友也拥有他们自己的社会规范：对于群体成员应该如何思考、如何行动的期望。你能在自己的朋友圈中识别出一些此类的社会规范吗？当你的一位朋友违背了这些规范时，会发生什么事？整个团体是如何对待这个异端分子的？

2. 你认为信息性和规范性从众在多大程度上影

响了你对自己身材的看法？你认为自己不受这类压力影响吗？或者你认为它们影响到了你对自己的外表的看法，那是现在还是年纪再小点的时候？

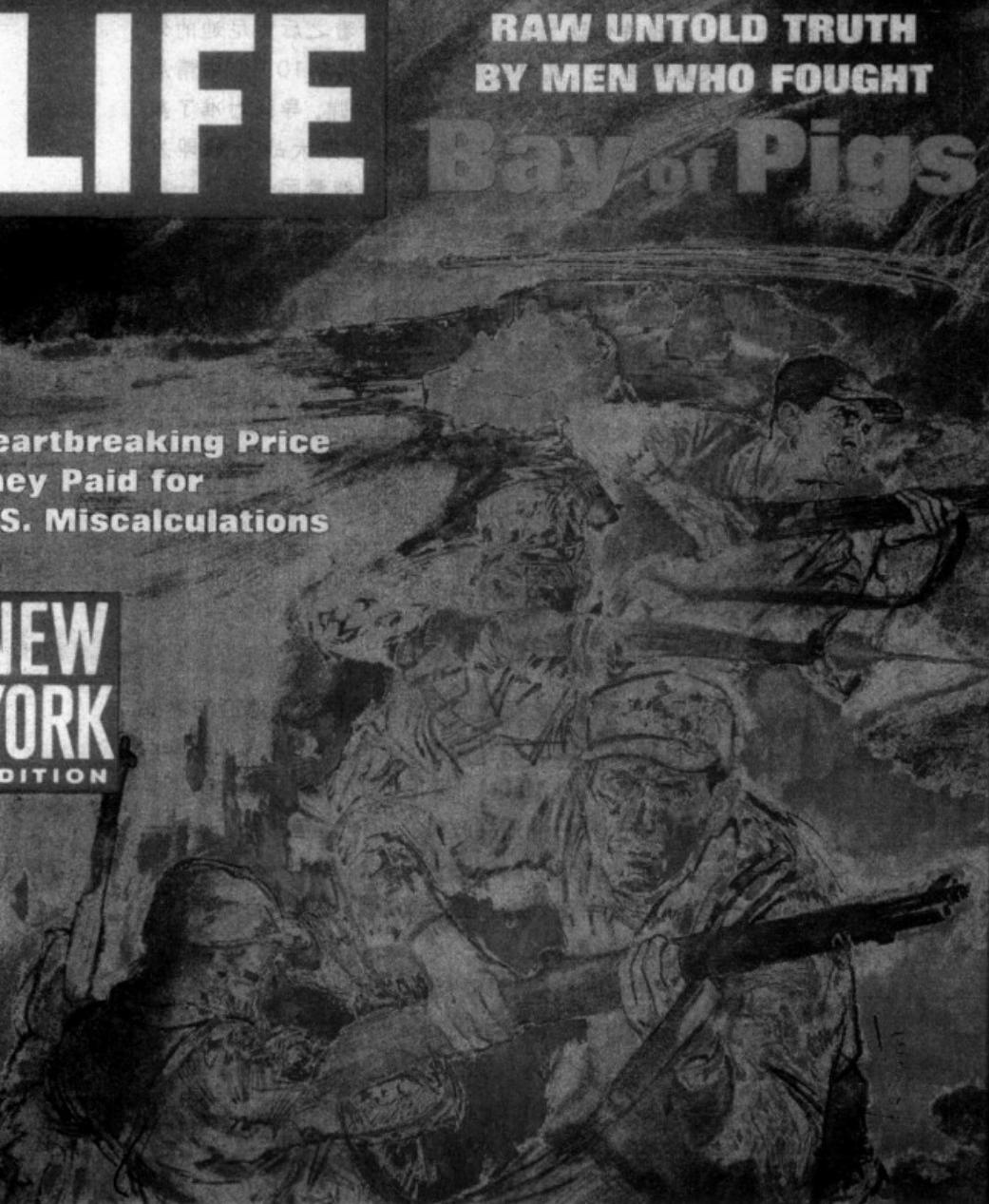
3. 想一想学校中的一些人，找出一些你觉得应该改变的行为。你会怎么做，是首先使用描述性规范的方法，然后再用命令性规范的方法？



## 第9章

# 团体过程

## 社会团体的影响



### 什么是团体

人们为什么要加入团体

团体的组成与功能

### 团体与个人行为

社会促进：他人在场为我们增添活力

社会懈怠：他人在场使我们放松

社会懈怠的性别和文化差异：谁最偷懒

去个体化：迷失在人群中

### 团体决策：两人（或者更多人）的决策一定优于单独决策吗

过程损失：团体互动抑制了良好的解决办法

团体极化：走向极端

团体中的领导

### 冲突与合作

社会困境

用威胁解决冲突

沟通的作用

协商与讨价还价

### 摘要

### 思考题

1 1961年1月寒冷的一天，约翰·F. 肯尼迪（John F. Kennedy）就任美国第35届总统。即使是传奇小说的作者也无法写出更好的情节：肯尼迪年轻、睿智、英俊，出身于富有的名门世家，他同时还是一名战斗英雄。他有一位聪颖美丽的妻子和两个可爱的孩子。在大选中击败尼克松（Richard Nixon），证明他是一位政治策略高手：他出众的外表、智慧和魅力，对于电视这个新媒体而言都是完美无缺的。他周围的智囊团和内阁成员都是才华横溢的，曾有一位作者评价他们是“最棒、最耀眼的一群”（Halberstam, 1972）。

肯尼迪上任正值多事之秋，他马上就遇到一个重大的外交决策：他是否应该继续执行从艾森豪威尔（Eisenhower）政府开始着手的入侵古巴的计划？也许从21世纪的角度来看，这个位于佛罗里达145公里外的热带岛屿被视为美国安全的主要威胁，似乎是很奇怪的事。但那时正值冷战阶段，而卡斯特罗（Fidel Castro）刚刚在古巴领导了社会主义革命（在苏联的支持下），因而被视为一个巨大的威胁。艾森豪威尔的计划是派一小队中情局训练的古巴流亡分子登陆古巴海岸，并煽动一次大规模反对卡斯特罗的暴乱。

肯尼迪召集了他的智囊团，共同研究该计划的优缺点。该团体逐渐变成了一个联系紧密、具有凝聚力的集体，他们就该议题提出了许多专业意见。经过长时间的深思熟虑，他们决定采取行动。在1961年4月17日，一批由1400个流亡分子组成的

部队入侵了古巴的猪湾。接着，灾难发生了。卡斯特罗的军队几乎俘虏或歼灭了所有的入侵者。友好的拉美国家对于美国入侵他们的邻国非常愤怒，而且古巴与苏联的联盟更加紧密了。事后，肯尼迪总统自问：“为何我们会如此愚蠢？”（Sorenson, 1966）

问得好。这一群才华出众的人，经过长时间的分析讨论，怎么会想出这样一个灾难性的计划？我们多数人都认为，团体决策是要优于个人决策的。但是，在这个案例中，一群专家却犯了惊人的错误。如果肯尼迪总统没有咨询他的智囊团而是由他一人做决策，结果会不会好一点呢？

也许你认为会的，但是再看看之后肯尼迪的外交政策危机，其中也涉及古巴。同年10月，中情局发现苏联在古巴放置了数枚核导弹。导弹对准了美国各大城市，这使得第三次世界大战一触即发（Rhodes, 1995）。肯尼迪和他的智囊团采用了一种明智的策略，巧妙地避免了战争：他们通过威胁、海上封锁，并显示出调停的姿态，成功地使苏联的首脑人物赫鲁晓夫（Nikita Khrushchev）取消计划，并撤走了导弹。这次为什么肯尼迪和他的智囊团有了不同的表现呢？他们是碰巧撞到了一个好策略，还是他们吸取了上次猪湾事件的教训？在本章中，我们将会聚焦于这些社会心理学最古老的问题，比如团体的本质、团体如何影响人们的行为（Cartwright & Zander, 1968; Forsyth, 2000; Levine, 1999; Levine & Moreland, 1990, 1998）。

※ ※

## 什么是团体

图书馆里同坐在一张桌子的6个学生并不是一个团体。但是如果他们是为了准备心理学期末考试而聚在一起，那么他们就是团体了。团体包括两个

**团体（group）：**两个或两个以上彼此互动、彼此依赖的人，他们的需要和目标使得他们相互影响。

或两个以上彼此互动、彼此依赖的人，他们的需要和目标使得他们相互影响（Cartwright & Zander, 1968; Lewin, 1948）。肯尼迪的智囊人士共同工作是为了达成一个外交政策，同样，市民为了解决一个社区的共同问题而召开会议，或者一群人为了发泄精力而举行聚会。团体就是为了共同目的而聚集在一起的一群人。

花点时间想想你所属的团体的个数。不要忘记还有你的家庭、大学里的社团（如兄弟会、姐妹会或者政治组织）、社区的团体（如教会或者犹太教

会)、运动队,还有许多临时的团体(如在同一个讨论组里的同学)。所有这些都算是团体,因为你与其他成员进行了互动,而且你们是互赖的:你影响着他们,他们也影响着你。

## 人们为什么要加入团体

与他人结成某种关系能够满足一些人类基本的需要,事实上,人们也许天生就有加入团体的需要。有些研究者认为,在人类进化的过程中,与他人建立联系是人类生存下来的重大优势(Baumeister & Leary, 1995)。那些联结在一起的人群,能更好地狩猎、耕种、求偶、育婴。因此,他们认为,归属于某一团体的需要变成了人类先天的需要,并存在于所有的社会中。与这一观点一致的证据是,所有文化中的人们都有与他人建立联系、防止关系破裂的动机(Gardner, Pickett, & Brewer, 2000; Manstead, 1997)。

团体还有其他一些好处。正如我们在第8章讨论的,其他人可以成为信息的重要来源,帮助我们弄清模糊情境中现实世界的本质。团体是我们身份认同的一个重要部分,帮助我们确认自己的身份:我们常常可以看到人们穿着印有团体(如兄弟会、姐妹会等)标志的衣服。团体还能帮助建立社会规范,即规定了可接受的行为内隐或外显的规则。

## 团体的组成与功能

你所属的团体在规模上也许有所不同,从两三个成员到几十个人。不过,大多数团体包括2~6个成员(Desportes & Lemaine, 1988; Levine & Moreland, 1998; McPherson, 1983),这部分是因为团体需要成员之间有互动。如果团体的规模太大,你就无法与其他所有成员交流。例如,大学就不是一个团体,因为你不太可能与其他所有的学生见面、互动。

团体的另一个重要特征是成员常常在年龄、性别、信念、观点等方面有相似之处(George, 1990; Levine & Moreland, 1998; Magaro & Ashbrook, 1985)。团体的同质性有两个原因:首先,许多团体倾向于吸引一些在未加入之前就很相像的人

(Feld, 1982),正如我们将在第10章了解到,人们常常会被与自己观点相同的人所吸引,因此更容易吸收一些具有共同点的人加入团体;其次,团体的运作方式也促进成员之间越来越相像(Moreland, 1987)。这可以通过一系列重要的途径得以产生,其中一些我们已经在第8章中讨论过了。

**社会规范** 正如第8章所述,社会规范是我们行为的一个强大的决定因素。所有的社会都有对于行为是否可接受的规范,有些规则是所有社会成员都必须遵守的(如我们都必须在图书馆内保持安静),而另一些规则就因不同的群体而各不相同(如参加婚礼或葬礼应该穿什么)。如果你参加了兄弟会或者姐妹会,也许你会想到一些团体中支配你的行为的社会规范,比如是否可以饮酒、如何看待竞争对手等。你所参加的其他团体不太可能会有相同的规范。这些规范塑造行为的威力在我们经常出现违反行为时就显现出来了:其他成员开始回避我们,极端的情况是我们被迫离开团体(Marques, Abrams, & Serodio, 2001; Schachter, 1951)。

**社会角色** 大多数团体都有许多明确的社会角色,是指在一个团体对特定成员的行为的共同期望。规范是所有的团体成员都必须做到的,而角色则规定了团体中特定位置的人应有的行为。雇主与雇员在公司中扮演着不同的角色,也就要求他们在这个情境中有不同的行为方式。与社会规范一样,角色是非常有用的,因为人们从中了解到彼此应有的行为方式。当团体的成员遵守一套明确的角色分工时,他们常常会感到满意而且表现得很出色(Barley & Bechky, 1994; Bettencourt & Sheldon, 2001)。

然而,社会角色存在两个潜在的代价。首先,人们可能过分专注于自己的角色,甚至丧失了自己的身份认同和人格特性。假设你已经同意参加一个为期两周的心理学实验,然后你被随机地安排为扮演监狱看守的角色或者扮演同一监狱犯人的角色。你可能认为分配扮演任何一个角色并不是很重要的,

**社会角色(social roles):** 团体对特定成员行为的共同期望。

毕竟所有的人都知道这是一个实验，人们都只是假装看守或者犯人。然而，津巴多（Philip Zimbardo）和他的同事却有一个不同的假设。他们认为，社会角色的威力是相当强大的，它们甚至会“带走”我们的身份认同，我们变成了角色本身。

为验证这一假设，津巴多和他的同事进行了一项不同寻常的研究。他们在斯坦福大学心理学系的地下室建了一个模拟的监狱，然后招募学生扮演看守或犯人的角色，并支付一定报酬（Haney, Banks, & Zimbardo, 1973）。学生扮演的角色是通过抛硬币决定的。扮演看守的学生都穿上了统一的制服，并配备了一个口哨、一根警棍和一副反光太阳镜。而扮演犯人的学生则穿上了宽松的狱服（上面还印有犯人的代码）、橡胶拖鞋、戴上用尼龙袜做的帽子、一只脚踝还铐上了铁链。

研究者原计划观察两周，看看他们会不会开始像真正的监狱看守和犯人那样行事。事实上，这些学生很快就进入角色了，程度之深使得研究者不得不在第六天就结束了实验。许多扮演看守的学生变得极其乖戾，想出各种绝招口头侵扰、羞辱犯人。而扮演犯人的学生则变得被动、无助、沉默寡言。事实上，一些扮演犯人的学生变得尤为焦虑不安、抑



津巴多和他的同事随机分配了学生扮演的角色——看守或者是犯人。学生们都扮演得太过了。扮演看守的学生变得非常富于攻击性，而扮演犯人的学生则变得被动、无助、沉默寡言。人们过分专注于扮演的角色，使得他们的身份认同和道德感都丧失了。

郁失落，已经提早离开实验场景。注意，所有人都知道他们是在一项心理学实验的情境中，而监狱也都是假的。但看守和犯人的角色力量如此强大，这一简单的事实都被忽略了。人们过分专注于自己的角色，他们的身份认同和道德感都丧失了。

社会角色在假造的监狱中都会有如此强大的威力，不难想像在真正的监狱或者其他有明确角色的机构中它们的威力会如何。我们扮演的角色以强大而出人意料的方式塑造着我们的行为。例如，年轻的家长常常会说：“我曾经发誓绝对不会像我的父母那样对孩子大喊大叫，但是我却这样做了！”

社会角色的第二个缺陷在于，如果想不按照角色的要求行事就必须付出代价。下一次你在汇报工作时，试试对你的上司说，你准备决定她这一天该干哪些活儿。当角色是独断或者不公平时，角色期望常常是存在问题的。譬如，所有的社会都有对男性和女性角色行为的期望。这些角色期望可能会限制人们的行为方式。而且，当人们决定以不同于期望的方式行事时，其他人会对他们形成负面的态度。我们将在第13章中详细讨论。这里的“试一试！”练习，描述了一种类似的情况，你可以亲身体验一下。（朴国青申普察日人梅青人巨常常日并

**性别角色**。许多文化都期望女性承担妻子和母亲的角色，很少有机会去追求她们的事业。在美国和其他国家，这些角色期望正在发生变化，女性比任何时候都有更多的工作机会。但是，如果对一个人的某些角色期望已经发生了变化，而其他的角色期望却没有发生变化，冲突就会产生。例如，在印度，女性在传统意义上只允许担任妻子、母亲、农妇和家庭主妇的角色。但随着女性权利的提升，女性已经越来越多地开始从事其他工作。可是，在家里，许多丈夫依然期望他们的妻子能继续抚养子女、负责家政，虽然她们还有自己的事业。冲突必然会出现，因为许多女性被期望“做所有的事”——维持一份工作、抚养子女、打扫房间，还要照顾丈夫的

## 试一试

### 当你违背角色时会怎样？

在你的文化中，挑选一个你的性别角色的行为，然后故意违背它。比方说，如果你是一名美国男子，你也许可以尝试化妆或者提个女式小包去上课；如果你是女生，你可以试试穿着夹克衫、戴着领带去参加一个宴会。注意要记录下他人对你的反应。你非常有可能会遭遇许多社会谴责，人们瞪着你看或者质问你的行为。由于这个原因，你会想避免太极端地违反角色规范。

那些不按自己角色行事的人们需要承受很大的社

会压力，这就解释了为何违背我们分配到的角色，甚至当这些角色是任意分配时，仍会如此的困难。当然，有少数人时情况就不同了：当有很多人违背角色期望时，别人就不会对此过分排斥，而角色期望也开始发生变化。为了验证这一观点，请几位同性朋友帮忙，一起违背性别角色规范。同样，仔细注意人们会如何反应。与一个人做时相比，在团体中的你会遭遇到的社会谴责是更多还是更少？

需要(Brislin, 1993)。类似的冲突不仅局限于印度，美国读者也会发现此类的角色冲突是相当熟悉的(Rudman, 1998)。

角色转变不仅会导致冲突，它还会影响到我们的人格。在一项历史学研究中，研究者试图追踪1931~1993年之间美国妇女社会地位的变化，并将此结果与女性自我肯定的评估进行比较(Twenge, 2001)。1931~1945年之间，女性的社会地位提高了。在此期间，更多的女性取得了大学学位，并在外工作。到1945年，超过半数的大学学位是授予女性的。二次大战期间，由于大量的男子在国外参战使得女性有更多的工作机会。而当男子回国之后，女子也就回家了。1946~1967年间，家庭主妇又成为女性的主要职责，越来越多的女性退出职场，同时女性的大学入学率也下降了。例如，1950年时，大约有25%的大学学位是授予女性的。1968~1993年之间，女权运动在美国风起云涌，女性的社会地位也日渐提高。到20世纪90年代早期，女性取得大学学位的人数再次超过男性。

如图9.1所示，女性自我肯定的评估也正反映了社会变化的趋势。当美国女性的角色从独立转变为依赖时，她们自我肯定的分数也下降了。接着，当她们又趋于独立时，自我肯定的分数又提升了。人们在团体中或者更大范围社会中的角色，都是其情感、行为和人格的重要决定因素(Eagly & Steffen, 2000; Wood, Christensen,

Hebl & Rothgerber, 1997)。

**团体凝聚力** 团体组成的另一个重要方面是团体的凝聚力如何。团体将成员联结起来并发展共同爱好的品质就是**团体凝聚力**(Dion, 2000; Hogg, 1993; Prentice, Miller, & Lightdale, 1994)。如果一个团体是因为社交目的而形成的，比如一群喜欢周末一起去看电影的朋友，那么团体的凝聚力越强越好，这是毫无疑问的。你更希望和谁一起消磨闲暇时光？是一群互相不是很在乎对方的人，还是一群关系紧密、对你而言非常重要的团体的其他

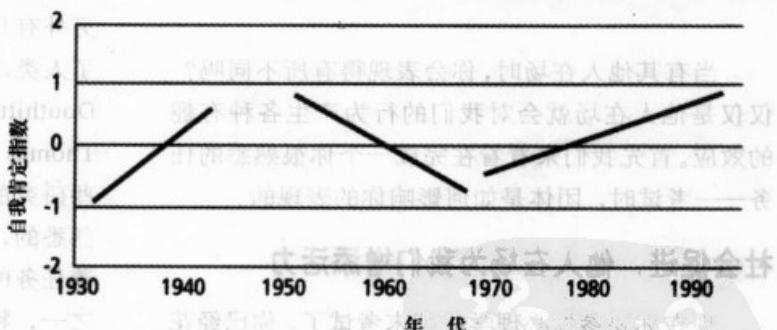


图9.1 1931~1993年间女性的自我肯定指数

一项有关1931~1993年美国女性社会地位的研究发现，女性的社会地位在1931~1945年间提高了，而在1945~1967年间又下降了，1968~1993年又重新回升。如图所示，女性的自我肯定的分数正反映了这一社会趋势。人们在团体或者社会中承担的角色对其如何看待自己是重要的决定因素。(摘自Twenge, 2001)

**团体凝聚力**(group cohesiveness)：团体将成员联结起来并发展共同爱好的品质。

成员？一般而言，一个团体的凝聚力越强，成员就越希望能处于团体之中，参与团体的活动，并试图吸纳更多意趣相投的新成员（Levine & Moreland, 1998；Pickett, Silver, & Brewer, 2002；Sprink & Carron, 1994）。

不过，如果团体的功能是共同工作、解决问题，例如公司里的销售团队或者一支部队，问题就没那么简单了。成功完成任务可以促进团体的凝聚力（Mullen & Cooper, 1994），但反过来一定对吗？凝聚力一定能促进团体的表现吗？如果任务需要团体成员紧密的合作，比如一个足球队要参加一场激烈的比赛，或者一支部队要完成一次复杂的任务，那也许是的（Gully, Devine, & Whitney, 1995）。然而，有时候，如果维持良好关系对团体成员而言比解决问题更重要时，凝聚力反而会妨碍人们的最佳表现。例如，可不可能是由于肯尼迪和他的智囊团所感到的团体凝聚力妨碍了他们对猪湾事件的清晰思考？

我们会在本章讨论团体决策时再回顾这个问题。

## 团体与个人行为

当有其他人在场时，你会表现得有所不同吗？仅仅是他人在场就会对我们的行为产生各种有趣的效果。首先我们来看看在完成一个你很熟悉的任务——考试时，团体是如何影响你的表现的。

### 社会促进：他人在场为我们增添活力

现在你要参加心理学的期末考试了。你已经花了无数小时复习，并且觉得胸有成竹。当你走到考场，却发现考试安排在一个很小的房间，里面已经挤满了人。你挤到了一个空位，和其他同学摩肩接踵。教授走了进来，并说如果有同学觉得太拥挤就可以到走廊另一端小教室独自考试。你会怎么办？

问题是与其他同学在一起是否会影响你的成绩（Geen, 1989；Guerin, 1993；Kent, 1994；Sanna, 1992）。他人在场可以分为两种情况：(1) 其他人跟自己同时做一件事；(2) 其他人只是观察你做事而自

己并不做。注意，问题只是他人是否在场，也许他们并不是有互动的团体成员。他人在场这一简单事实就会有重大影响吗？即使你跟他们并没有任何交流或互动？

回答这一问题，我们需要先来谈谈昆虫——蟑螂。不管你相不相信，有一项经典实验使用蟑螂作为研究对象，回答了我们上面的问题。扎荣茨和他的同事（Robert Zajonc, Heingartner, & Herman, 1969）设计了一个装置，用来观察蟑螂的行为是否会受到同类存在的影响。研究者在过道用强光照射（蟑螂是避光的），然后观测蟑螂要花多长时间才会逃到过道的另一端的暗箱里（见图9.2左图）。问题是，蟑螂独自完成这一简单任务，会比有其他蟑螂在前面时速度更快吗？

你也许很好奇，研究者如何说服其他蟑螂来当观众。他们只是将其他蟑螂放在过道旁边的透明塑料盒子里。也就是说，这些蟑螂坐在露天看台上，观看一只孤独的蟑螂完成这一任务（见图9.2）。结果怎样？在有其他蟑螂在场时，单个蟑螂更快地完成了任务。

我们不会只根据对一只蟑螂的研究，就建议你应该如何参加心理学考试。但是故事还没有结束。另外有几十项关于他人在场的效应研究，其中包括了人类以及其他物种，比如蚂蚁、鸟类等（Aiello & Douthitt, 2001；Rajecki, Kidd, & Ivins, 1976；Thomas, Skitka, Christen, & Jurgena, 2002）。这些研究的结果都非常一致：只要任务是相对简单、熟悉的，比如蟑螂逃避光亮，那么他人在场就能改善任务的完成情况。例如，最早的社会心理学实验之一，特里普利特（Norman Triplett, 1898）让儿童独自或者在其他儿童面前，将钓鱼绳绕在一个线轴上。结果发现，在其他儿童面前完成这项任务速度更快。

**简单任务与复杂任务** 在决定你是否应该留在拥挤的教室参加考试前，我们需要再考虑结果不同的另一组研究。注意，我们已经说过，他人在场可以提高人们对简单、熟悉工作的表现。逃避光亮对蟑螂来说是老掉牙的把戏，而绕钓鱼绳对儿童来说也不是什么难事。当人们要完成一项相对困难的

任务，并且有他人在场时，情况会怎样呢？为了探讨这个问题，扎荣茨和他的同事（1969）在蟑螂实验中加入了另一个条件。这一次，蟑螂要完成一个难题，迷宫中有许多通道，但只有一个通向暗箱（见图9.2右图）。这项复杂的任务产生了相反的效果：有其他蟑螂在场时，蟑螂反而要花费更多的时间来完成任务。许多其他研究也同样发现，对于人类及其他生物，同类的在场会使复杂任务的完成情况变差（例如，Bond & Titus, 1983；Geen, 1989）。

**唤醒状态与主要反应** 在1965年发表的一篇极具影响力的文章中，扎荣茨提出了一个完美的理论，解释了为何他人在场会促进熟悉的反应而阻碍不熟练或者全新的反应。他分两步来论证：首先，他人在场提高了生理唤醒状态（即我们的身体变得更有活力）；其次，当这种唤醒状态存在时，完成一些简单的任务会变得更容易，而要完成一些复杂任务或者学习新的内容就会变得更困难。比方说，对你而言做某件事情就像是第二本能，如骑自行车、签名等。由于其他人在场观察你而引发的唤醒状态，可以使那些熟悉的任务变得更容易。但是，我们说你要完成一项更复杂的任务，比如学习一项新运动，或者解一道数学难题。这时，唤醒状态会让你感到慌张，你就会比独自一人时表现得更差（Schmitt, Gilovich, Goore, & Joseph, 1986）。这种现象被称为是社会促进，指在他人在场并且个人的表现将会得到评估的情况下，人们在简单任务上表现较佳，而在复杂任务上表现较差的倾向。

**为什么他人在场会引起生理唤醒** 为什么他人在场会导致生理唤醒？研究者已经形成三种理论用于解释生理唤醒在社会促进中的作用：其他人的出现会使我们变得特别警觉和警惕，使我们对正在受到评价而感到焦虑，并使我们从眼前的任务中分心。

第一种解释认为他人在场能提高我们的警觉。当我们独自一人在看书时，我们不需要注意书本以外的任何东西，我们不必担心台灯会突然向我们发

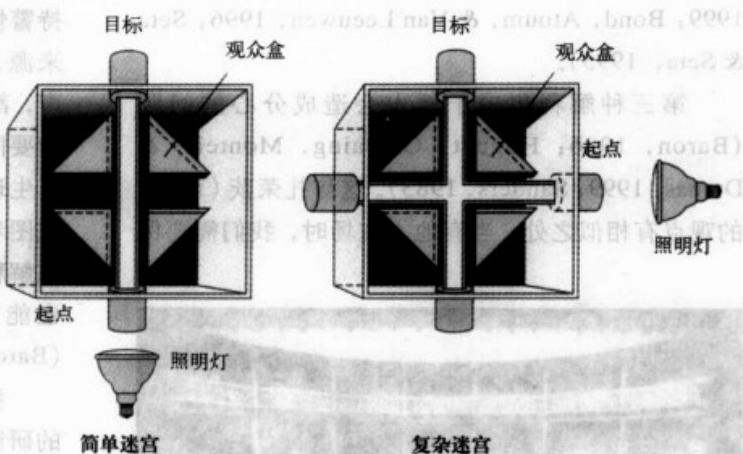


图9.2 蟑螂与社会促进

在左边的迷宫里，蟑螂只要完成一个简单的任务：从起点沿着过道爬到另一端的暗箱。当其他蟑螂在场时，蟑螂比独自完成时爬得更快。在右边的迷宫里，蟑螂需要完成一个更为复杂的任务。这一次，有其他蟑螂在场时，蟑螂完成的速度要比独自完成时慢。（摘自 Zajonc, Heingartner, & Herman, 1969）

问。然而，当房间里有其他人时，我们必须保持一定的警觉，也许他或她会做什么需要我回应的事。因为其他人比台灯更具不可预测性，当他们在场时，我们会保持更高的警觉性。这种警觉性或者警惕性，能够促进大脑的唤醒状态。这个解释（扎荣茨同意该观点，1980）的优点在于它能够同时解释对于动物和人类的研究。单个蟑螂不必担心另一个房间里的蟑螂在做什么。但是，如果它的同类出现在眼前，它就必须保持警惕。人类也是一样。

第二种解释关注的是这样一个事实：人类不是蟑螂，人们总是对其他人如何评价自己非常关心。当有其他人在看你做事时，风险提高了：你感到好像其他人正在对你进行评估，如果你表现得很差就会很尴尬，如果表现得很好就会很满意。这种对评估的关注，被称为是“评价焦虑”，能够促进大脑的唤醒。根据这一观点，不仅他人在场而且那些在评价我们的人在场导致了生理唤醒，并进而导致社会促进（Blascovich, Mendes, Hunter, & Salomon,

**社会促进 (social facilitation)**：在他人在场并且个人的表现将会得到评估的情况下，人们在简单任务上表现较佳，而在复杂任务上表现较差的倾向。

1999; Bond, Atoum, & Van Leeuwen, 1996; Seta & Seta, 1995)。

第三种解释集中于他人会造成分心的问题 (Baron, 1986; Huguet, Galvaing, Monteil, & Dumas, 1999; Sanders, 1983)。这与扎荣茨 (1980) 的观点有相似之处，当有他人在场时，我们需要保



有关社会促进的研究发现，有他人在场比独自一人时，人们在熟悉任务上表现得更好。如这些在伦敦大剧院演出的演员，都对自己的乐谱非常熟悉，因此，他们应该在剧场坐满观众时表演得更好。

持警惕。但不同的是，他认为任何可以造成分心的来源，不管是他人在场还是楼上住户聚会的嘈杂声，都会使我们处于一个矛盾冲突的状态之中，因为要同时关注两件事情是很困难的。这种分心导致了生理唤醒。任何一个家长都清楚这种状态，你正试图看报而身边还有个两岁的孩子要随时注意。与该解释一致，任何非社会性的分心物，比如闪光灯，也能产生与他人在场类型相同的社会促进效应 (Baron, 1986)。其实在人千秋，波式单向传播

我们已经在图 9.3 的上半部分总结了社会促进的研究结果 (我们待会儿会讨论下半部分)。这表明他人在场引起的生理唤醒的原因不只一个，但这种唤醒的结果是一样的：当有他人在场时，人们会在简单、熟悉的任务上表现得更好，而在复杂或者需要学习新内容的任务上表现得更差。

那么，到底你该在哪里参加心理学考试呢？我们建议，如果你已经非常熟悉考试内容了，那就和同学在一起吧，这样你会更容易回忆学过的知识。在和同学摩肩接踵时会引发生理唤醒从而改善你在考试中的表现。但是如果你正在为考试而复习时，你需要学习新的内容，那就该独自学习。在这种情

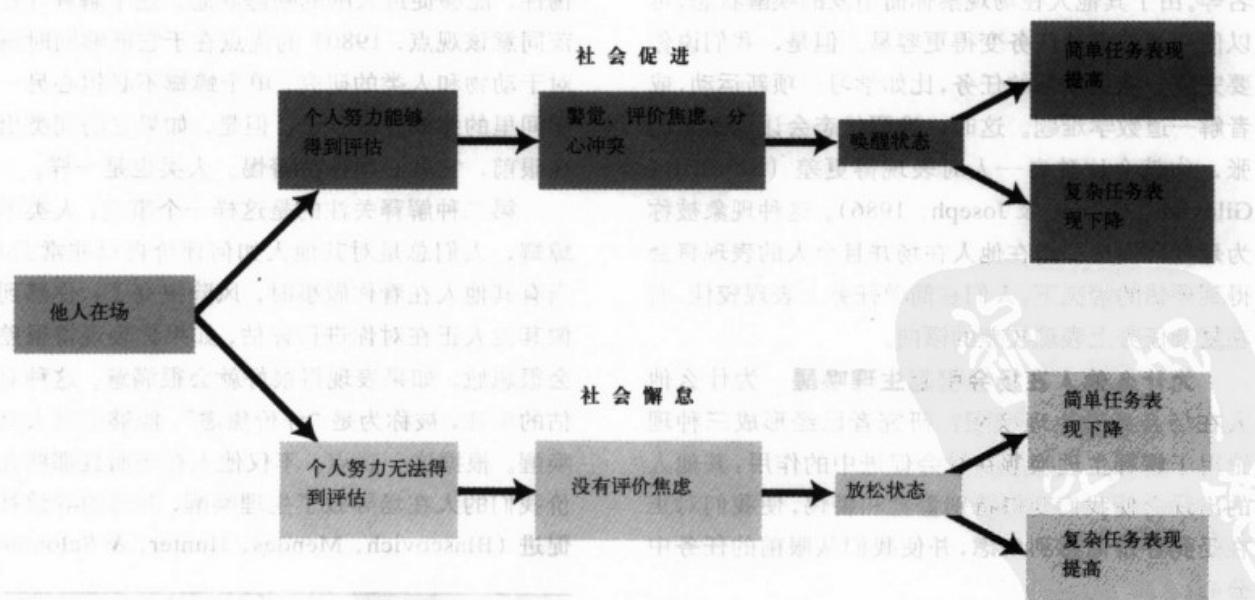


图 9.3 社会促进与社会懈怠

他人在场可以导致社会促进也可以导致社会懈怠。区分两者的重要变量是个人努力是否得到评估、唤醒状态和任务的复杂程度。(摘自 Cottrell, Wack, Sekerak, & Ritter, 1968)

境中，其他人引发的唤醒状态会使你更难集中注意。

我们当中谁会为其余的人做这又脏又累的活，报酬又该是多少呢？

John Ruskin

## 社会懈怠：他人在场使我们放松

当你参加心理学考试时，你的个人努力将会得到评估（你的考试结果会有评分）。这在我们讨论过的社会促进的研究是普遍存在的：人们要完成某项任务（独自一人或有他人在场），而且他们的个人努力很容易被观察或者得到评估。但是，当我们和其他人在一起时，个人努力常常无法与周围的人区分出来。譬如，你在演唱会之后拍手鼓掌，但没有人能区分出你到底拍得有多响，或者你在行进乐队中演奏一种乐曲，你演奏的声音与其他乐器的声音混在一起了。

这些情况正好与我们之前讨论的社会促进问题的背景相反。在社会促进的情境中，他人在场使你更受人瞩目，引起了你的唤醒状态。但是如果与他人在一起意味着我们可以融入团体当中，比我们独自一人时更不引人注目的话，我们就会变得更放松了。因为没人能区分出我们做得好不好，我们感到的评价焦虑应该更少，因此不太愿意全力以赴。那又会怎样呢？这种由于消失在人群中而产生的放松状态会导致我们表现得更好还是更糟？同样，答案取决于我们要完成的任务简单还是复杂。

首先我们来看看简单任务，比如你试图使出全力来拉绳。关于与他人一起工作会影响人们在类似任务中表现的问题，最早是19世纪80年代一位法国农业工程师林格曼（Max Ringelmann）对此进行的研究（1913）。他发现当由一组成员一起拉绳时，平均每个人所花的力气比他一个人单独拉时花的力气要少。一个世纪之后，社会心理学家拉塔纳（Bibb Latané）、威廉姆斯（Kipling Williams）和哈金斯（Stephen Harkins, 1979）将这种现象称为社会懈怠，是指当有他人在场而且他们个人的表现无法得到评估时，人们会在简单任务上表现得更糟而在复杂任务上表现得更佳的倾向。团体中的社会懈怠已

经在很多简单任务上得到验证，比如鼓掌、大声欢呼、尽可能多地想出某件物体的用途等（Karau & Williams, 2001；Shepperd & Taylor, 1999）。

那复杂任务又会怎样呢？回忆一下，当团体中的表现无法得到辨认时，人们变得更放松；生理唤醒能提高简单任务的表现，但却会降低复杂任务的表现。根据相同的原理，放松应该会降低简单任务的表现，但却会提高复杂任务的表现。因为人们不再担心会得到怎样的评价，他们变得更放松，因而不再对困难的任务表现出畏缩心理，结果反而表现得更好。

在一项研究中，参加者要解答电脑屏幕上显示的简单或复杂的迷宫（Jackson & Williams, 1985），另一名参加者会在同一个房间中的另一台电脑上解答相同的迷宫问题。研究者的指示语有两种：一种是研究者将分别评价每个参加者完成任务的情况（引发评价焦虑）；另一种是电脑将会把两名参加者的得分加以平均，因此没有人会知道每个人的表现如何（减少评价焦虑）。结果与预测的情况是一致的。当人们相信自己的分数将与另一名参加者的得分进行平均时，他们变得更加放松，而这种放松改善了解决困难迷宫的表现（即时间更短，见图9.4右侧），但却使得在简单迷宫的表现更差一些（见图9.4左侧）。

## 社会懈怠的性别和文化差异：谁最偷懒

珍妮（Jane）和约翰（John）与其他几个同学一起在做一个课程项目，而且没有人可以评估他们的个人贡献。谁更可能会偷懒而把大部分工作留给其他成员呢，是约翰还是珍妮？如果你说是约翰，那也许是对的。在回顾了超过150份有关社会懈怠的研究发现，男性懈怠的倾向更甚于女性（Karau & Williams, 1993）。正如我们在第5章讨论过的，女性通常在关系互赖的得分上高于男性，也就是说女性更关注和在乎与他人的个人关系。也许这就是女

**社会懈怠（social loafing）：**当有他人在场而且他们个人的表现无法得到评估时，人们会在简单任务上表现得更糟而在复杂任务上表现得更佳的倾向。

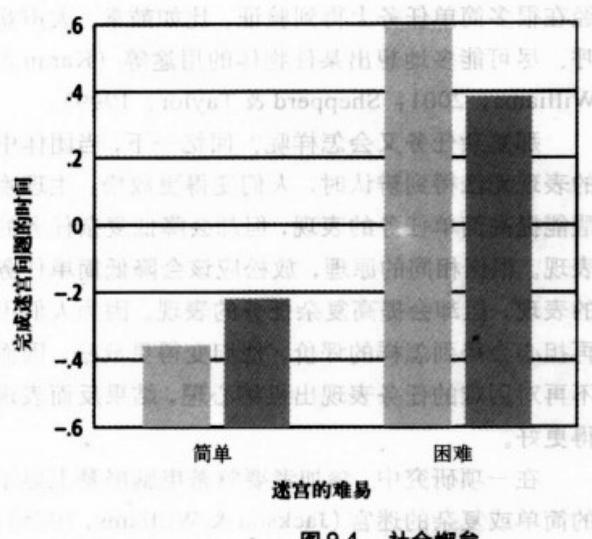


图 9.4 社会懈怠

当学生们在解决简单迷宫问题时，那些认为个人的表现不会得到评价的人完成情况更差（他们需要花更多的时间，如图左侧）；而当学生们在解答困难迷宫问题时，那些认为个人表现不会得到评价的人完成情况更好（他们花的时间更少，如图右侧）。（摘自 Jackson & Williams, 1985）

性在团体中更少表现出懈怠倾向的关键所在 (Eagly, 1987; Wood, 1987)。

此外，在西方文化下人们的懈怠倾向更甚于亚洲文化下的人。原因可能在于这些文化中主流的自我定义的不同 (Karau & Williams, 1993)。亚洲人更多持互赖自我的观念，根据自己与他人的关系来定义自我的一种方式（见第 5 章）。这种自我定义也许能减少团体中社会懈怠的倾向。但是，我们不能夸大性别或文化的差异性。女性和亚洲人也同样会在团体行为中表现出社会懈怠，只是比男性或者西方人的程度稍弱 (Chang & Chen, 1995)。

总之，你在预测他人存在是否能促进你的表现时，需要知道两件事：你的个人努力是否能得到评估及面临的任务是简单还是复杂。如果你的表现会得到评估，他人在场能够使你保持警觉并引起生理唤醒，这将会导致社会促进效应：人们会提高简单任务中的表现而降低复杂任务中的表现（见图 9.3 上半部分）。如果你的个人努力无法得到评估（即你只是机器上的一个小螺丝），你就会更放松，这会导致社会懈怠效应：人们会降低简单任务中的表现而提高在复杂任务中的表现（见图 9.3 下半部分）。

这些研究结果对于如何组织团体具有很多借鉴意义。一方面，如果你是一位管理者，当要求你的员工完成一些相当简单的任务时，一点点的评价焦虑也许并不是件坏事——这样能提高工作绩效，如果个人努力无法得到评估，你不能将员工编排在一个团体内，因为这样会产生社会懈怠效应（会降低简单任务的表现）；另一方面，如果你要求员工完成一些相对困难、复杂的任务时，那就需要降低他们的评价焦虑，可以通过将他们编排在团体内，个人的表现不会得到评价，绩效可能会更佳。

### 去个体化：迷失在人群中

如果你想让人们变得更加无法辨认，你必须了解隐身于群体的其他后果。到目前为止，我们已经讨论了团体是如何影响人们的工作努力程度以及学习新知识的有效性。隐身于团体中也可以导致去个体化效应，是指当人们处于群体当中时，对行为的规范限制就会放松，导致冲动行为和偏差行为的增加 (Lea, Spears, & de Groot, 2001)。换言之，迷失在群体中会导致一些行为的解放，进行一些我们无法想像会单独去做的行为。纵观历史，有许多类似的例子，团体中的人们会做出可怖的行径，而没有一个人会单独做出此类的行为。越战当中的美莱大屠杀，一群美国士兵有计划地杀害了几百名无辜的妇女、儿童和老人（见第 8 章），就是一个例证。在欧洲，成群的足球迷有时甚至会相互攻击、殴打。在美国，摇滚音乐会上歇斯底里的乐迷彼此践踏致死。美国还有白种人对非裔美国人滥用私刑的羞耻历史，通常是发生在白种人身着白色长袍身份隐秘的情况下。

**去个体化 (deindividuation)**：当人们处于群体当中时，对行为的规范限制就会放松，导致冲动行为和偏差行为的增加。

马伦 (Brian Mullen, 1986) 曾对美国 1899~1946 年之间报上的 60 起滥用私刑的事件做过内容分析, 结果发现一个有趣的事: 暴徒的人数越多, 他们杀害受害者的方式就越残忍越邪恶。类似的是, 沃森 (Robert Watson, 1973) 研究了 24 种文化, 发现那些在参战前隐藏身份的战士, 比方在脸和身体上绘上图案, 比那些不隐藏身份的战士更有可能屠杀、折磨、残害俘虏。

所幸, 动用私刑的暴徒和战争都是相当少见的。但是, 穿上一致的服装使我们看起来与周围的人相似的情况就很常见了。这种安排也可能使我们降低对个人行为的责任感, 从而表现出更多的攻击性行为。那么穿着制服, 比如像球队那样, 是否会增加行为的攻击性呢? 一项德国学者所做的研究表明, 情况确实如此 (Rehm, Steinleitner, & Lilli, 1987)。研究者随机地将德国五年级的学生分成五人一组, 然后让他们进行手球对抗赛。在每次比赛中, 其中一个队的成员都穿着橙色外套, 而另一队的成员则身着日常的服装。结果发现, 那些穿统一橙色服装的孩子 (因而也很难相互区分) 表现出的攻击性比穿日常衣服的孩子 (容易相互区分) 明显要高许多。

**去个体化导致人们的责任感下降** 到底去个体化是如何导致冲动 (而且常常是暴力) 行为的?



三K党的长袍和头饰掩盖了他们的身份。他们的暴力行为与去个体化的研究是一致的。

有两个因素。首先, 去个体化减少了个人被单独揪出来受处罚的可能性, 因而使得人们降低了对行为的责任感 (Diener, 1980; Postmes & Spears, 1998; Zimbardo, 1970)。在哈柏·李 (Harper Lee) 的小说《杀死一只知更鸟》(To Kill a Mockingbird) 中, 一群南方白种人聚集在一起要对一位被误判为

要是周围的人都失去理性时, 你还能保持清醒的话……

—Rudyard Kipling, "If", 1909

强暴犯的黑人汤姆·罗宾逊 (Tom Robinson) 处以私刑。只有被告的律师阿蒂克斯·芬奇 (Atticus Finch) 站在那群暴徒和监狱之间。但这时, 阿蒂克斯八岁的女儿, 斯科特 (Scout) 走到了人群当中, 下面是从她的眼中看到的那群暴徒:

我扫视着人群。这是一个夏天的夜晚, 可是那些人大都穿着工装裤和棉衬衫, 并且一直扣到领子上。我想大概他们很怕冷吧, 他们的袖子也都没有卷起来, 袖口也都扣着。有些人还把帽子压得很低, 都盖住耳朵了。他们阴沉着脸、眼睛带着倦意, 好像很不习惯这样的夜深时分 (Lee, 1960, p. 153)。

换言之, 这些人都高度去个体化了。这是在晚上, 而且他们穿着相似, 要辨认出每个人是很困难的。这不是个人的集合, 而是一帮目的相同的乌合之众。然而, 正在这时, 斯科特认出了其中一个人, 农夫坎宁安 (Cunningham) 先生。她叫出了他的名字, 向他打招呼:

“你还记得我吗? 坎宁安先生, 我是琼·路易丝·芬奇 (Jean Louise Finch)。你有一次给我们带了山核桃, 记得吗?”你可以想像, 只是偶然认识的人记不起你的那种尴尬, 我正感到这种无助。

“我和沃尔特 (Walter) 一起上学的。”我又开始说话。“他是你的儿子, 对吧? 是吗, 先生?”

坎宁安先生微微点了点头。毕竟, 他还是认出我了。

“他和我在同一个年级。”我说道, “而且他很棒, 他是个好男孩。”我继续说道, “一个非常出色的男孩。有一次我们还邀请他来我家做客。也许他跟你提到过我吧, 有一次我打了他, 但他却对此毫不介意。代我向他问好, 可以吗?”(pp. 153-154)



在电影《杀死一只知更鸟》中，通过认出坎宁安先生，并向他提及他的儿子，斯科特成功地将一群无法辨认的、去个体化的暴徒转变为一群独立市民的集合。这群暴徒在没有伤害任何人之前就四散了。

起初，人群并没有什么反应，所以斯科特继续着她的谈笑。

我慢慢安静下来，正琢磨着自己做了一件多蠢的事。我环顾了四周，又抬头看了看坎宁安先生，他们的脸都是冷冰冰的。接着，他做了一件令我诧异的事。他蹲下来，拍了拍我的肩膀。

“我会代你向他问好的，小女士。”他说道。然后他站起来，大手一挥，“我们散吧！”他叫着，“我们回去吧，朋友们。”(p. 154)

斯科特成功地将一群无法辨认的乌合之众转变为一群市民的集合。他们的孩子都在一块儿上学，并彼此串门。不经意间，她采用了一种巧妙的社会心理学的干预策略，使得那群暴徒逐渐意识到自己是独立的个体，需要对自己的行为负责。

**去个体化促进人们对团体规范的顺从** 我们来看看对去个体化的另一个解释。在对六十几个研究的元分析之后，研究者发现去个体化的过程同时也增加了人们顺从于团体规范的可能性 (Postmes & Spears 1998)。有时候，我们所属的特定团体与其他团体或者整个社会的规范是相互冲突的。当团体成员在一起并导致去个体化时，他们更可能会遵守团体的规范而不顾其他社会规范。例如，在《杀死一只知更鸟》中，那群动用私刑的暴徒正准备用自己的拳头来取代法律，这显然是与其他规则和法

律相违背的（例如“不许杀人”）。因为当时的环境导致了去个体化的现象，他们准备按团体的规范行事而不顾其他规则。直到斯科特的介入提醒了他们自己也是独立的个体。因此，不仅是因为去个体化能减少人们独立承担责任的可能性，同时它也增加了人们对特定团体的规则的顺从。

因此，去个体化并不总是导致攻击性或反社会行为——这取决于团体的规范如何。假设你正在参加一个狂野的校园聚会，所有人都在喧嚣的音乐声中疯狂地跳舞。如果你也感到个性迷失了——周围很黑，你和其他人都穿得很相似——你就更可能会加入团体之中，在舞池上释放自我。因而，是由于团体的特定规范决定了去个体化最终会促进积极行为还是消极行为 (Gergen, Gergen, & Barton, 1973; Johnson & Downing, 1979)。如果整个群体处于愤怒当中，而团体的规范是暴力行为，那么去个体化就会使得团体中的个人表现富于攻击性；如果我们在一个聚会上，规范是尽可能地多吃，那么去个体化就可能会使我们把所有美食一扫而空。

## 团体决策：两人（或者更多人）的决策一定优于单独决策吗

我们刚刚看到了他人存在在许多有趣的方面影响着个人的行为。现在我们转到团体的主要功能之一：决策。现代社会绝大多数的决策是由团体做出，因为人们相信团体决策是优于个人决策的。在美国的司法体系中，许多判决是由团体成员（陪审团）决定的，而非单独的个人（有关司法审判问题，见第16章“社会心理学与法律”）。美国最高法院是由9位法官组成，而不仅仅只是一位明智的法官。同样，政府和商业机构的决策也都是由团体成员经过讨论做出的。美国总统都有内阁与国家安全委员会为其提供建议。

两人或者更多人的决策一定优于单独决策

吗？我们大多数人认为答案是肯定的。一个孤立的个体常常会受制于许多奇思怪想和个人偏见，而许多人在一起就可以相互交流意见，指出彼此的错误，并得出更优的决策结果。在参与团体决策时，我们倾听他人的观点并且心想，“嗯，这一点太棒了，我怎么就没想到呢。”一般而言，团体如果拥有专业人才（Davis & Harless, 1996），并且通过讨论能相互激发想像、开拓思维，那就优于个人决策。

但是，有时候两人或者更多人的决策并不优于单独决策，或者至少不会比两个人各自决策的结果好（Kerr, MacCoun, & Kramer, 1996；McGrath, 1984；Tindale, 1993）。例如，在本章的开头，我们看到肯尼迪总统和他的智囊团，在经过长时间的深思熟虑之后，却做出了入侵古巴的愚蠢决策。我们将会看到几个因素可以导致团体做出比个人单独决策更糟的情况。

团体决策也不一定总是正确的：  
多数人也会跟少数人一样犯错误。

——John Dryden,

Abelom and Achitophel, 1682

## 过程损失：团体

### 互动抑制了良好的解决办法

问题在于，只有当团体中能力最强的成员能够说服其他人相信他的判断是正确的，团体才会做出最好的决策，而这往往是很困难的，因为我们多数人像驴一样的固执，要承认自己错了是很困难的（Henry, 1995；Laughlin, 1980；Maier & Solem, 1952）。毫无疑问，你知道要试图说服一个团体同意你的观点会是怎样的场景，面临众多反对的意见和怀疑的观点，接着你不得不保持沉默然后眼睁睁地看着团体做出错误的决策。这就是过程损失，团体交流过程中导致无法达成最优解决方案的情况（Steiner, 1972）。过程损失的发生有很多原因。团体也许并没有努力找出最胜任的人选，相反，却依赖于一些自己也不知道在说什么的人。而最有能力的人却发现要反对团体中的其他所有人是件很困难的事（回忆第8章中有关规范性社会影响的讨论）。其他过程损失的原因包括团体内部的沟通问题：在一些团体中，人们并不相互倾听其他人的观点；而在其他团体中，只有一人主导讨论，其他人只是随声附和

(Sorkin, Hays, & West, 2001；Watson, Johnson, Kumar, & Critelli, 1998)。

**无法分享独特信息** 过程损失另一个有趣的例子是，团体倾向于关注那些所有成员都了解的信息，而无法讨论那些只有部分成员知道的信息（Geitmeyer & Schulz-Hardt, 2003；Stasser & Titus, 1985）。在任何团体中，团体成员都既有共同了解的信息，还有一些其他成员不了解的独特信息。比如，一个医疗团队正试图对一名腹部疼痛的病人做出治疗方案。有些信息是所有的成员都了解的，比如这个病人是一名五十几岁的男性，有消化系统的病史。但是，有些信息却只有部分成员了解。在急救室里首次诊断这个病人的医生是唯一知道病人那晚食用了淡菜的人，而其中一位主治医生也许是唯一看过血检报告的人，只有他知道病人的白细胞异常得高。显然，要做出最合理的决定，这个团体的成员需要互通所有的信息，并据此给出最佳的治疗方案。

尽管这一点看来很明了，但在团体中却会出现很可笑的事：成员常常只是将注意力集中在那些大家都了解的信息上，而忽略那些只有部分成员知道的事实。例如，在一项研究中，四人小组成员共同商讨哪位候选人是学生会主席的最佳人选（Stasser & Titus, 1985）。在共享信息条件下，每个参加者都得到相同的信息包，数据显示候选人A是最佳人选。如图9.5上半部分，所有的成员都知道候选人A有八项优点、四项缺点，明显优于其他候选人。毫不奇怪，差不多所有的人都选择了A。

在非共享信息条件下，每个候选人得到的信息包是不同的。如图9.5下半部分，每个成员都知道A有两项优点、四项缺点。但是，在每个人的信息包中A的优点是不同的，所有人都知道A有四项缺点。如果参加者能够共享他人的信息就会了解到A有八项优点、四项缺点，这样就与共享信息条件中的情况相同了。但是，在非共享信息条件下，几乎所有的团体都没有意识到A的优点比缺点多，因为他们

**过程损失 (process loss)**：团体交流过程中，导致无法达成最优解决方案的情况。



图 9.5 当人们在团体中时，他们会相互分享那些只有自己知道的信息吗

在一项研究中，参加者在一起讨论一次选举的候选人。在共享信息条件下（图的上半部分），每个人得到的有关候选人正面和负面的信息都相同。候选人 A 显然是其中最优秀的，而且所有的团体都选择了他。而在非共享信息条件下（图的下半部分），每个人得到的有关 A 的负面信息相同，但各自得到的正面信息是独特的两点。在讨论时，这些参加者都只关注那些共享的信息，而不太涉及自己拥有的独特信息，因而，很少有团体发现候选人 A 是最优秀的。（摘自 Stasser & Titus, 1985）

都只是关注那些彼此共享的信息。结果，很少有团体选择 A。后续的研究则集中于如何让团体能更多地关注那些非共享的信息（Kelly & Karau, 1999; Postmes, Spears, & Cihangir, 2001）。一种方法是，非共享信息通常更可能在讨论经过一段时间后才会被提及，因此团体讨论的时间必须足够长，以保证人们能涉及一些非共享的信息（Larson, Christensen, Franz, & Abbott, 1998; Larson, Foster-Fishman, & Franz, 1998）；另一种方法是，让不同成员分担不同领域的专业知识，这样他们会意识到自己是单独负责特定种类的信息的。如果只有一个医生负责

**交互记忆 (transactive memory):** 比各自单独的记忆要更有效的两人分工合作的记忆。

人如果对某一信息，比其他人更熟悉，那么他或她就更可能提及这一信息，而且其他成员也会对此更为关注（Stasser, Stewart, & Wittenbaum, 1995; Stewart & Stasser, 1995）。

最后一种方法被许多夫妻采纳，他们彼此分工记忆不同类型的信息。夫妻中的一方也许负责记忆社交活动的次数，而另一方则负责记忆何时应该支付各类账单（Wegner, Erber, & Raymond, 1991）。两人分工合

作的记忆会比各自单独

错只有一个，那就是意见不和。

—Ralph Waldo Emerson,  
*Society and Solitude*, 1870

的记忆更有效，这被称为交互记忆（Hollingshead, 2001; Wegner, 1995）。通过使得自己需要记忆的内容专门化，并熟知自己的搭档负责的内容，夫妻能很容易就记下重要信息。由陌生人

组成的团体也可以通过建立一种制度，让不同的人负责记忆任务的不同方面，也可以达到良好的效果 (Liang, Moreland, & Argote, 1995; Moreland, 1999; Moreland, Argote, & Krishnan, 1996)。总之，如果人们能知晓谁负责哪类信息，并且花时间来讨论这些非共享的信息，那么团体成员无法分享独特信息的倾向就能够得以克服 (Srassler, 2000)。

**团体思维：众人一心** 我们之前提到过，团体的凝聚力可能会成为清晰思维和良好决策的绊脚石。也许肯尼迪和他的智囊团在决定入侵古巴时就存在类似的问题，他们更在乎保持团队的士气而不要破坏团体的合作。

贾尼斯 (Irving Janis, 1972, 1982) 用真实世界的事件，发展了一套极具影响力群体决策理论，他称之为团体思维。团体思维是指注重保持团体的凝聚力更甚于务实地思考事实的一种思维方式。根据贾尼斯的理论，团体思维在前提条件符合的特定情况下最容易发生。而前提条件包括：团体具有高的凝聚力、与对立观点相互隔绝、领导者的风格是命令型的而且会让团体成员了解他的意愿。肯尼迪和他的智囊团在 1960 年的选举中刚刚获胜，互相之间形成了一个联系紧密、观点相似的团

体。因为他们还从未做过任何重大的决策，正缺乏讨论问题的良好机制。而且，肯尼迪在最初就明确指出，他赞成入侵的计划，因此只是让这个团队思考一下如何执行的细节问题，并非是应不应该执行这个计划。

当这些团体思维的前提条件得到满足时，一些症状就出现了（见图 9.6）：团体开始觉得他们是不可战胜的，而且不会犯任何错误。人们不会提任何反对意见（自我检查），因为害怕这样做会有损团队的士气，或者害怕会遭到其他人的批判。譬如，肯尼迪的一位顾问施莱辛格 (Arthur Schlesinger) 曾回忆说，他对入侵猪湾有很深的置疑，但是由于害怕“别人会认为他太自以为是了，一个大学教授却要和政要们唱反调”，他在讨论当中并没有提出这些疑虑 (Janis, 1982, p.32)。如果任何人真的提出了反对意见，那么团体中剩下的成员就会立刻提出批判，迫使反对者顺从于多数人的意见。施莱辛格的确将他的一部分顾虑告诉了国务卿迪安·鲁斯克 (Dean Rusk)。当罗伯特·肯尼迪 (Robert

**团体思维 (group think):** 注重保持团体的凝聚力更甚于务实地思考事实的一种思维方式。

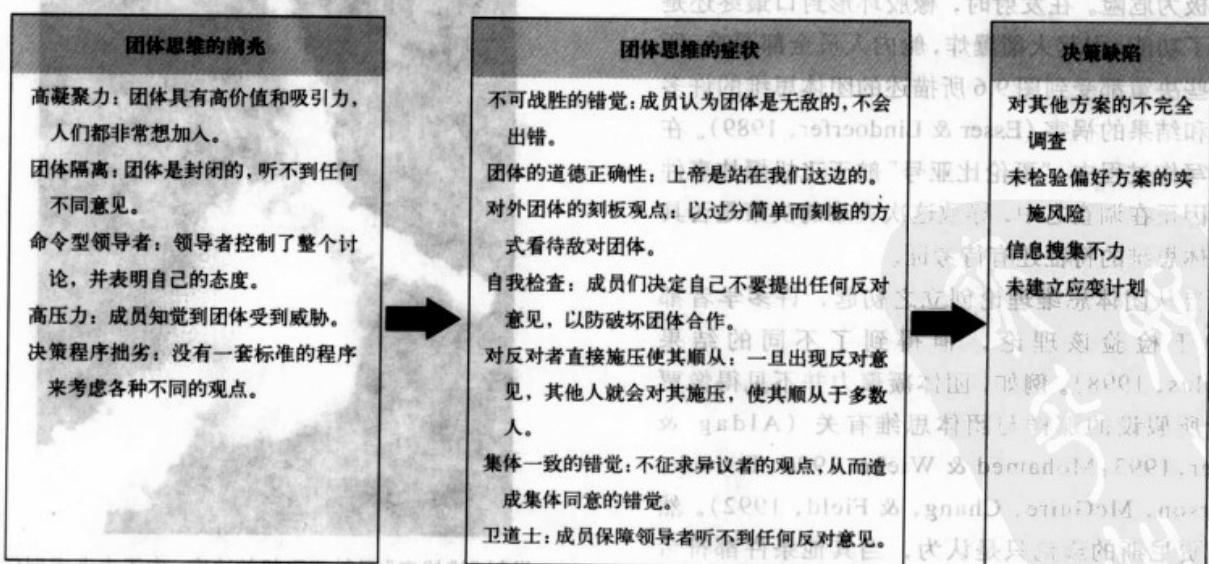


图 9.6 团体思维：前兆、症状和后果

在某些条件下，对团体而言，保持团体的凝聚力和团结比务实地思考事实更重要（见“前兆”）。此时，团体思维的症状就表现出来了，例如不可战胜的错觉（见“症状”）。这些症状最终导致了有缺陷的决策。（摘自 Janis, 1982）

Kennedy)——当时的司法部长同时也是总统的兄弟，听到风声后，他就在一次聚会上把施莱辛格拉到一边，并告诉他总统已经下定决心要进行入侵计划，那么作为他的朋友就应该支持他。这类的行为产生了一种集体一致的错觉，好像所有的人都同意。到了全体表决是否该入侵的那天，肯尼迪总统让在场的所有人都发表自己的意见——除了施莱辛格。

危险的团体思维状态导致人们进行较差的决策过程。如图 9.6 所示，团体并没有考虑到所有的可能方案，没有建立应变计划，而且没有充分考虑到偏好选择的风险。你还能想到一些其他受团体思维危害的政府决策吗？贾尼斯（1972, 1982）讨论了许多类似的案例，比如：美国军事指挥官没有预料到日本 1941 年会偷袭珍珠港；杜鲁门（Truman）总统不顾中国政府将会以强大武力对抗的明确声明，于 1950 年入侵朝鲜；约翰逊（Johnson）总统决定在 20 世纪 60 年代中期将越战升级；尼克松（Nixon）总统和他的智囊团决定隐瞒水门事件。还有一个不明智决策的例子是，1986 年美国太空总署不顾工程人员的反对，决定发射“挑战者”号航天飞机。当时，工程人员曾提出严寒温度对橡胶环形封口极为危险。在发射时，橡胶环形封口最终还是丧失了功能，引起火箭爆炸，舱内人员全部遇难。所有这些决策都受到图 9.6 所描述的团体思维的许多症状和结果的祸害（Esser & Lindner, 1989）。在我们写作过程中，“哥伦比亚号”航天飞机爆炸事件的起因正在调查之中，导致这次灾难的决策是否具有团体思维的特征还有待考证。

自从团体思维理论创立之初起，许多学者都致力于检验该理论，但得到了不同的结果（Paulus, 1998）。例如，团体凝聚力并不见得像贾尼斯所假设的那样与团体思维有关（Aldag & Fuller, 1993; Mohamed & Wiebe, 1996; Tetlock, Peterson, McGuire, Chang, & Field, 1992）。然而，贾尼斯的理论只是认为，当其他条件都符合时，如命令型领导和高压力的存在（见图 9.6），团体凝聚力会增加团体思维发生的可能性。而且，事实上，实验的结果是与此一致的：团体凝聚力本身

并不会增加团体思维发生的可能性，除非其他危险因素也同时存在时（Ahlfinger & Esser, 2001; Mullen, Anthony, Salas, & Driskell, 1994; Turner, Pratkanis, Probasco, & Leve, 1992）。因此，对历史事件的系统分析和控制良好的实验结果都找到了团体思维模式的支持证据（Esser, 1998; Hogg & Hains, 1998; Schafer & Crichlow, 1996）。

#### 避免团体思维陷阱

一位睿智的领导者会采取几个步骤来保证他或她的团体能避免出现此类的决策错误（Flowers, 1977; McCauley, 1989; Zimbarro & Andersen, 1993）：

- 保持中立：领导者不应该采取指挥者的角色，而应该保持中立。
- 寻找外界的观点：领导者应该邀请一些非团体成员来发表见解，因为这些人不太会去关心团体的凝聚问题。
- 组建小组：领导者应该将团体分为几个小组，先各自讨论，然后再集体讨论他们的不



发射“挑战者”号航天飞机的决定，由于未考虑到环形封口的缺陷，最后导致了爆炸这一悲剧结果。该决策失误似乎也是团体思维造成的：美国太空总署的官员们根本不会理会工程师对封口质量的担忧。

同建议。

- 征求匿名意见：领导者也许可以采取不记名投票，或者要求团体成员匿名写下他们的意见。这样做可以保证成员提出他们的真实看法，不必害怕团体的谴责。

所幸，肯尼迪总统吸取了猪湾事件决策失败的经验，因而，当他面临第二个重大的外交决策——古巴导弹危机时，他采取了其中的一些步骤得以避免团体思维的误区。当他的智囊团在开会讨论如何应付苏联在古巴安置的导弹时，肯尼迪总统常常不出席，以免妨碍他们的讨论。他还邀请了一些不属于智囊团的专家，如阿德莱·斯蒂文森（Adlai Stevenson）。肯尼迪的调解最终成功地使苏联撤出了在古巴的导弹，这显然要归功于他改善了团体决策的方式。

## 团体极化：走向极端

也许你愿意相信团体有时候会做出较差的决策。当然这是有可能的，但是团体常常比个人的决策更保守——个人也许愿意把巨大的代价押在一个极具风险的提议上，但是如果其他人参与决策，他们就会提出异议并做出修正。但是他们真的

会吗？已有许多研究都致力于该问题的探讨：究竟是团体还是个人会做出更具风险性的决策？通常参加者会被要求做选择困境问卷（CDQ）。该问卷包括一系列主角处于进退两难境地的故事，要求读者在选择风险方案之前评估其成功的可能性（Kogan, & Wallach, 1964）。下面的“试一试”练习是选择困境问卷的一个样例。参加者首先做出自己的选择，然后进行团体内的讨论，最后达成一致的团体决定。

令人惊讶的是，许多先前的研究都发现，团体的决策比个人决策更具风险性。例如，当个人单独决策时，人们认为，至少得有30%的成功几率，这名选手才可以采用该策略；与团体中的其他成员讨论之后，人们却认为即使只有10%的成功几率，这名选手也该尝试该策略（Wallach, Kogan, & Bem, 1962），这类研究结果被称为风险转移。进一步的研究发现风险转移并不是现象的全部。事实上，团体决策方向上与个人决策的倾向一致，但比个人决策结果更极端，而国际象棋问题恰恰是个冒险型的问题。假如人们最初倾向于保守决策，那结果会怎样呢？在这类情况下，团体的决策倾向于比个人决策更保守的。

## 试一试

### 选择困境问卷

在这次练习中，你需要4~5名伙伴共同完成。首先，将下面的问卷复制并分发给所有的参加者，各自独立完成。然后把大家召集起来，共同讨论这个两难困境并最终达到一致的决定。他们应该试着达成共识，而且团体中的每个成员必须至少部分地同意最后的决定。最后，比较一下人们最初的决定（单独完成）与团体的决定。总体而言，是哪个决定更具风险性，是个人决策还是团体决策？

### 选择困境问卷

在一次国际象棋锦标赛中，一名排位较低的选手在比赛的最初几场就遇到了一名被普遍看好的对手。他在比赛中面临这样一个抉择：是否要采用引诱性但风险较大的策略。如果策略应用成功则能够迅速取胜，

而一旦失败则整场比赛必败无疑。请指出当成功可能性有多大时，你会建议这名选手采用冒险策略。

1/10 的成功率

3/10 的成功率

5/10 的成功率

7/10 的成功率

9/10 的成功率

我决不会建议采用该冒险策略

注意，在这类情境中，团体倾向于做出比个人决策更具风险性的决定。你的发现结果一致吗？为什么是这样？如果团体做出的决策更具风险性，那是说服性论证的结果还是社会比较的结果，或者两者兼而有之？

（摘自 Wallach, Kogan, & Bem, 1962）

考虑以下这个问题：罗杰（Roger）是一名已婚的青年男子，是两个孩子的父亲。他拥有一份稳定但收入较低的工作，没有储蓄。有人建议他买一种股票，如果该公司的新产品能够获得成功，那么股价就会涨三倍，但是一旦新产品失败，股价必然直线下跌。罗杰是否应该卖掉他的人寿保险单而去投资该公司呢？许多人建议一种安全的做法：只有当新产品非常可能成功时，罗杰才应该投资该公司。当人们在团体中讨论该问题时，他们变得更加保守：除非新产品有接近百分之百成功几率时，他们才会建议罗杰购买该公司的股票。

这种团体决策比成员先前的个人决策倾向更极端的现象，称为团体极化，具体表现为：如果人们先前的倾向是冒险的，则团体决策更具风险性；如果人们先前的倾向是保守的，则团体决策更为谨慎（Brown, 1965; Ohtsubo, Masuchi, & Nakanishi, 2002; Rodrigo & Ato, 2002; Teger & Pruitt, 1967）。团体极化发生的主要原因有两个。第一，根据说服性辩论的观点，所有的成员为了支持自己先前的决策，在团体讨论时，都提出了自己的一套论证观点，其中一些是其他成员单独决策时没有想到的。例如，一名成员也许强调的是把人身保险兑现，对罗杰的孩子们而言是个不公平的冒险，因为罗杰有可能英年早逝；另一名成员也许没有考虑到这种可能性，他就因此变得更保守。一系列研究都支持团体极化的说服性辩论的解释：每个成员提出其他人没有考虑到的观点（Burnstein & Sentis, 1981; Burnstein & Vinokur, 1977）。

第二，根据社会比较理论的解释，当人们在团体中讨论问题时，他们首先会了解其他人的感受。团体赞同的观点是怎样的，是冒险还是保守？为了能够更受欢迎，许多人都会同意其他人的观点并表现得更极端一点。这样，个人不仅支持了团体的观点而且也使得他自己处于众人的关注之下：他是一位先锋派人物，一位令人印象深刻的思想者。对团

**团体极化（group polarization）：**指团体决策比成员先前的个人决策倾向更极端的现象。

体极化现象的说服性论证和社会比较的解释都得到了研究结果的支持（Blaskovich, Ginsburg, & Veach, 1975; Brown, 1986; Isenberg, 1986; Zuber, Crott, & Werner, 1992）。

**文化价值理论** 尽管团体极化效应可以导向任何一个方向，布朗（Roger Brown, 1965）认为，相对而言，美国人更崇尚冒险行为而不是保守行为。在他的文化价值理论中，布朗讨论了以资本主义经济制度为基础的美国文化，如何要求人们具有冒险和采用新方法的意愿。相比之下，在谨慎的文化价值观主导的其他文化中，人们表现出更高程度的谨慎与保守。因此，由文化价值理论衍生出的假设是，某些文化易于表现出风险转移，而其他文化则更易于表现出保守转移。

在支持布朗的理论方面，研究者发现美国人看待冒险者的态度，比看待保守者的态度更为正面（Madaras & Bem, 1968）；他们觉得冒险的方案比保守的方案更值得赞赏（Lamm, Schauder, & Trommsdorff, 1971）；他们还认为，冒险者的能力比那些选择保守策略的人更高（Jellison & Riskind, 1970）。因此，这样看来美国人是相当崇尚冒险行为的。与之相比，两项跨文化研究已经发现，非洲国家文化中普遍崇尚保守行为。在乌干达和利比里亚，团体所做的选择困境问卷的决定，一般都比成员个人决策时要保守，同时也比西方国家的研究参加者所做的结果更为保守（Carlson & Davis, 1971; Gologor, 1977）。因此，在团体讨论时，该社会的主导价值观就会得到强化。譬如，当人们发现自己不如其他成员保守，而他们的文化崇尚的正是保守行为，那么偏向保守的团体极化现象就会发生。

### 团体中的领导

我们尚未讨论的一个关键问题就是领导者在团体决策中的作用。什么因素造就一位伟大的领袖，这个问题在很长的一段时间里引起了心理学家、历史学家、政治学家的兴趣（Bass, 1990; Chemers, 2000; Fiedler, 1967; Hogg, 2001; Hollander, 1985; Klenke, 1996; Simonton,

1987)。对于这个问题最著名的回答之一是伟人理论。该理论认为，不管领导者面临情境的性质如何，造就一位良好领导者的是一些固定的关键人格特质。

如果伟人理论是正确的，我们应该能够将造就伟大领导者人格的关键方面分离出来。它是智慧、魅力和勇气的结合吗？是性格外向好还是内向好呢？是否我们还应该再加入一条冷酷无情的特质，正如马基雅维利（Niccolo Machiavelli）在1513年发表的领导学的名著《君主论》（*The Prince*）中提到的那样？又或者是具有高尚道德品质的人才能成为最出色的领导者？

#### 领导能力与人格特质

许多研究都发现人格与领导能力存在着微弱的关系。例如，与非领导者相比，领导者似乎稍稍聪明一点、更外向、比较容易被权力需求所驱使、更具魅力、社交能力更强、适应能力较好、对自身的领导能力比较自信、不易冲动（Albright & Forziati, 1995; Chemers, Watson, & May, 2000; Hogan, Curphy, & Hogan, 1994; Judge, Bono, Ilies, & Gerhardt, 2002）。但最引人注目的是，这里并没有很显著的关联性。极少人格特质与领导的有效性有很强的关联性，已被发现存在关联性的也都不高。例如，西蒙顿（Dean Simonton, 1987, 2001）搜集了所有美国总统的100项个人特征的信息，包括他们的家庭背景、受教育程度、职业和人格。其中只有三项变量与总统任职期间的工作效能相关：身高、家庭规模和总统在上任之前出版的书籍数量。历史学家评估认为，那些身材高大、家庭规模较小并且出版的书籍较多的总统，最可能成为有效的领导者。其他97项特征，包括人格特质，与领导效能都毫不相关。

准确地说，事实上并没有历史，而只有传记。

——Ralph Waldo Emerson,  
Essays, History, 1841

好的领导力无关。相反，对于成功的社会心理学家而言，必须同时考虑领导者的天性和领导者发挥作用的具体情境。这种领导观认为，光成为一名伟人是不够的，你必须在适当的时间和适当的地点，成为那个适当的领导者。

比方说，一位商业领导者，在某些情境中可能非常成功，但在其他情境中却并非如此。例如，乔布斯（Steve Jobs）在他21岁时，与沃曾奈克（Stephen Wozniak）一起创立了苹果电脑公司。乔布斯决不是一位MBA型的企业领袖，而是20世纪60年代反文化潮流的产物。在进入电脑行业之前，他曾经尝试过LSD（一种致幻药）、游历过印度，在公共的果园农场生活。当时还没有个人计算机，乔布斯的不同寻常的风格正适合启动一个新的产业。在五年之内，他就成为了一个拥有10亿资产的公司的领袖人物。但是，乔布斯不合乎传统的风格，对于要在竞争市场中管理一家大公司，却是不适合的。苹果公司的经营开始受挫，到了1985年，乔布斯被迫退出公司（Patton, 1989）。有趣的是，10年后，苹果公司再次面临与其创业阶段类似的技术挑战，必须更新苹果（Macintosh）计算机的操作系统以重新获得市场占有率。苹果公司会聘请谁来领导全局以对付这次挑战呢？当然是乔布斯（Markoff, 1996）。

许多领导理论着眼于领导者的性格特征、追随



是什么决定了一个人成为像马丁·路德·金（Martin Luther King, Jr.）那样的伟大领袖？

**伟人理论 (great person theory)**：不管领导者面临的情境性质如何，造就一位良好领导者的是一些固定的关键人格特质。

者和情境因素（例如，Hollander, 1958; House, 1971; Sternberg & Vroom, 2002），此类理论中最著名的是领导权变理论。该理论认为，领导的有效性取决于领导者的风格是任务导向型还是关系导向型，取决于领导者对团体的控制和影响的程度（Fiedler, 1967, 1978）。该理论的第一个假设是，存在两类领导者：任务导向型和关系导向型。任务导向型领导比较关心组织的任务是否完成，而不太关心员工的情感和人际关系。而对关系导向型领导而言，员工的情感和人际关系是首要目标。

权变理论的核心在于没有哪类领导者是永远比另一类领导者更有效的。它取决于情境因素，尤其是领导者对团体的控制和影响的程度。在高控制的工作环境中，领导者与下级有良好的人际关系，其在公司中的地位公认是强有力的，团体需要完成的工作是结构化且清楚明确的。在低控制的工作环境中，情况正好相反，领导者与下级的关系不佳，团体需要完成的工作是不清晰的。如图 9.7 所示，任务导向型的领导者在控制程度较高或较低的情境中是最有效的。当情境的控制程度较高时，员工比较愉快，一切都运作得很顺利，无需担心人们的情感和人际关系。此时，只关心任务的领导者将取得最高成就。当情境的控制程度较低时，任务导向型的领导者同样也应该执掌大权，为混乱、模糊的工作环境注入一些秩序因素。关系导向型的领导者在情境控制程度中等的情况下最有效。在这种情境中，一切运转得比较平稳，但仍需要关注那些因为不良

**领导权变理论 (contingency theory of leadership)**：领导的有效性取决于领导者的风格是任务导向型还是关系导向型，取决于领导者对团体的控制和影响的程度。

**任务导向型领导 (task-oriented leader)**：更关心组织的任务是否完成，而不太关心员工的情感和人际关系的领导者。

**关系导向型领导 (relationship-oriented leader)**：主要关心员工的情感和人际关系的领导者。

的人际关系

领导是无从教授的，只能揣摩  
和有害的情感因素所导致的绩效受损的情况。

——Harold Geneen, 1984

能够安抚人心的领导者将会获得最大的成功。

领导权变理论已经在很多团体的领导者身上测验过，其中包括企业经理人员、大学行政主管、军队指挥官和邮政行政人员等。这些研究的结果普遍支持并符合图 9.7 的模型 (Chemers, 2000; Peters, Hartke, & Pohlmann, 1985; Schriesheim, Tepper, & Tetrault, 1994; Van Vugt & De Cremer, 1999)。

**性别与领导** 一个古老的谚语是这样说的：由于性别歧视的存在，一个女人要比男人强一倍才能得到提升。不幸的是，评价女性和男性领导者的方式似乎存在一些差异 (Biernat, Crandall, Young, Kobrynowicz, & Halpin, 1998)。如果一位女性领导者的风格是那种老套的“阳刚型”的，也就是说，她是专制的、喜欢发号施令的、任务导向的领导者，那么，她往往比具有类似风格的男性领导者得到更多的负面评价 (Eagly, Makhijani, & Klaonsky, 1992)。并且如果评价者是一位男性的话，这种状况就更明显了。

在一项实验中，研究者让男性和女性实验同谋

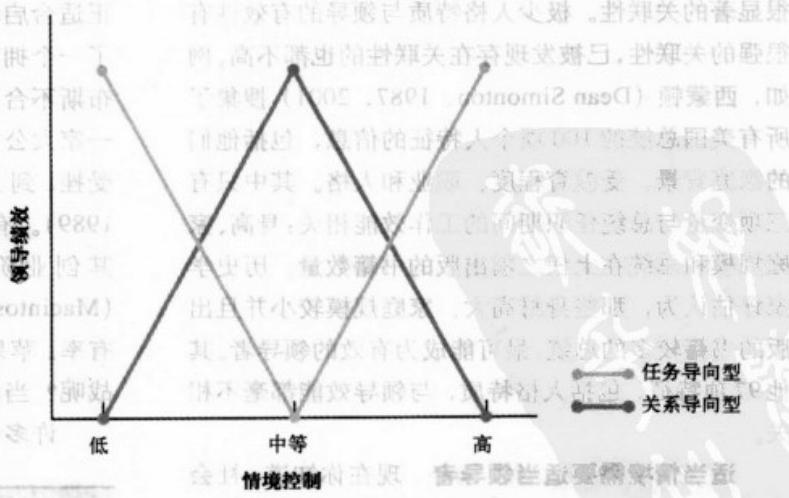


图 9.7 菲德勒 (Fiedler) 的领导权变理论

根据菲德勒的观点，任务导向型领导者在情境控制程度较高或较低的情况下，表现最佳；而关系导向型领导者在情境控制程度适中时，表现最佳。

在几个学生团体面前扮演领导者的角色，试图解决某个商业问题 (Butler & Geis, 1990)。男性和女性领导者都表现出专断但充满热忱的领导风格，主导着团体的讨论。团体的其他成员对这位专断的领导者有何反应？结果是令人沮丧的。当一位男性领导团体并表现出专断行为时，得到团体成员正面的回应；当女性以同样的方式行事时，团体成员出现更多负面的回应，尤其是男性成员。许多男性似乎对女性使用一般由男性采用的领导技术非常不满。

当越来越多的女性进入职场，也许人们的偏见会慢慢变少。但是刻板印象要改变是很缓慢的。因此，女性依然被期望表现出公益性的特征（主要关心他人的福利、表现出温暖、乐于助人、善良、有亲和力等特点），而男性则被期望表现出事业型的特征（表现出专断、有较高控制欲、支配他人、独立、自信等特征）。这些性别角色会影响对女性的领导角色知觉吗？



研究显示：处于领导地位的女性会发现自己正受到双重束缚。如果他们顺从于社会的期望，表现得温暖而关心公益事业，她们就会被认为是领导潜质较低。如果像希拉里·克林顿 (Hillary Rodham Clinton) 议员那样，成为领导者，并按照对领导者的期望行事，表现出事业型和强劲的领导风格，则她们就会被负面地评价为没有“做女人该做的事”。

消息是，存在两种对女性的偏见：首先，如果女性表现出与社会规范（即公益性特征）相符的行为，她们常常会被知觉为缺少领导的潜质。这是因为人们通常

认为成功的领导者应该具有事业型特征而不是公益性特征，特别是在处于像一家大型企业的总裁或者一个军事指挥等高层的领导者。其二，一旦女性成为领导者，如果她表现出事业型的领导风格，仍会得到比男性更多的负面评价，这是因为这些行为是与女性“应有”的行为相违背的。因此，在女性身上存在双重束缚：如果她们顺从于社会对她们应该如何行为的期望，表现得温暖而关心公益事业，她们就会被认为是领导潜质较低；而一旦她们成功地取得领导地位，并且按照对领导者的期望（即表现出事业型和强劲的领导风格）行事，则她们就会被消极地认为没有“做女人该做的事”。这两类的偏见也许可以解释为何在美国的领导阶层很少出现女性。女性占所有从业人员的 46%，而且拥有大学学位的人中 51% 是女性，但是《财富》杂志评选出的 500 强企业中不到 1% 的 CEO 是女性，这些企业的高层管理者中也仅有 4% 是女性 (Eagly & Karau, 2002)。

对女性领导者的偏见似乎正随着时间的推移而减少。例如，1953 年进行的一次民意调查显示，75% 的男性与 57% 的女性说他们偏好男性上司。而 2000 年进行的类似调查显示，只有 45% 的男性和 50% 的女性说他们偏好男性上司 (Eagly & Karau, 2002)。而且，有证据显示，越来越多的人开始接受女性以“男性化”的方式行事 (Twenge, 1997)。同时，越来越多的人认为，有效的领导者必须既能表现出传统的女性行为特征 (即公益性特征)，同时也

能表现出传统的男性行为特征（即事业型特征）(Eagly & Karau, 2002)。

我很怀疑，人们怎么敢完全相信别人。

——William Shakespeare,  
The Life of Timon of Athens

PDG

## 冲突与合作

我们刚刚讨论了团体成员如何在一起决策。在这些情境中，团体成员有一个共同的目标。但是，人们常常会有矛盾的目标，使得他们互相处于冲突状态。这种情况在两个人之间就可能出现，比如恋人之间常常争论该谁清理厨房；两个团体之间也会出现，比如工会与公司管理层之间为薪酬和工作环境问题而争论。国家之间同样也存在这种现象，例如以色列与阿拉伯邻国之间长期冲突，或者在前南斯拉夫时期，塞尔维亚、克罗地亚与穆斯林人之间的冲突。只要两个或多人之间有互动，就有可能出现人际间的冲突。弗洛伊德(Sigmund Freud, 1930)甚至认为，冲突是文明不可避免的副产品，因为个人的目标和需求常常会与其他人的目标需求相抵触。冲突的本质以及如何解决冲突，已经成为众多社会心理学研究的主题(Deutsch, 1973; Levine & Thompson, 1996; Pruitt, 1998; Thibaut & Kelley, 1959)。

许多冲突可以得到和平解决，而不留下太多仇隙。夫妻们可以用一种双方都能接受的方式解决他们的分



有时候协商归于失败，武力冲突便随之而来，就像美国发动伊拉克战争。其他时候，冲突可以得到和平解决。社会心理学家进行实验以测试何时最易达成冲突的解决方案。

**社会困境 (social dilemma):** 如果多数人都采纳对个人最有利的行为，就会对所有人造成不利的影响。

歧；劳资纠纷常常最后也能握手言和。然而，更多的时候，冲突爆发成公开的敌对。美国的离婚率高得令人沮丧不已。人们有时为了解决争议而诉诸武力，从美国谋杀率之高可见一斑。美国已被称为“文明世界的谋杀之都”。战争仍然是解决国际争端最为常见的方式。事实上，根据对过去5个世纪的战争的调查发现，20世纪高居战争严重程度（以每场战争的死亡人数来衡量）的首位，发生率居第二(Levy & Morgan, 1984)。因此，找到和平解决冲突的方法就显得尤为重要了。

### 社会困境

对个人而言最好的选择常常不是团队整体最好的选择。思考一下小说家史蒂芬·金(Stephen King)最近的一个尝试。他写了一部名为《植物》(The Plant)的小说，小说共两个部分，并贴到了因特网上，要求每位读者每看一部分就支付一美元。他提出的协议很简单：如果75%以上下载小说的读者支付费用，他就会继续往下写，并上传新的部分；如果支付费用的读者不满75%，他就停止写作，那么读者就永远无法欣赏到小说的其余部分。

金设计了一个经典的社会困境：如果多数人都采纳对个人最有利的行为，就会对所有人造成不利的影响。对单个人而言，免费下载金的小说而让其他人去支付费用将是最省钱的方法。但是，如果太多人使用这个方法，那么所有人都会输，因为金说过他会中止小说的写作。

起初，人们都为所有人的利益考虑，超过75%的人都会为下载第一部分而支付费用。但是，与其他许多社会困境一样，人们最终还是为自己的利益着想，却损害了所有人的利益。为之后的部分支付费用的人数不足75%，于是金停止上传新的部分，并在他的网页上说这部小说“断裂”了。

对于人们如何在社会困境中做出反应有许多研究视角，包括对社会运动的社会学研究、对国际关系的历史学、经济学、政治学分析。社会心理学的研究方法是相对独特的，因为它采用实验的方法研究冲突，在实验室中探索这类冲突的原因和解决办法。

## 试一试

### 囚徒困境

你朋友的选择	你的选择	
	X	Y
X	你赢得3美元 你朋友赢得3美元	你赢得6美元 你朋友输掉6美元
Y	你输掉6美元 你朋友赢得6美元	你输掉1美元 你朋友输掉1美元

与一位朋友一起玩这个囚徒困境的游戏。首先，把上表给你的朋友看，并向他解释游戏的规则：游戏的每个回合，你和你的朋友都可以选择选项X或者选项Y，但你们互相并不知道对方的选择。你们可以在几张折叠在一起的纸内写上自己的选择，并同时展开。上表中的数字表示你和你的朋友在每个回合中损失或者赢得的假想的金额数。比如，如果在第一回合中，你选择了

选项X而你的朋友选择了选项Y，你就将损失假想的6美元，而你的朋友则赢得了假想的6美元。如果你们同时选择了选项Y，那么你们就会同时损失1美元。一共进行10个回合，并记录下你们分别损失或赢得的金额。你和你的朋友更多地选择合作策略（选择选项X）还是竞争策略（选择选项Y）？为什么？在游戏中形成了信任模型还是不信任模型？

在实验室研究社会困境问题最常见的方法之一，是使用一个“囚徒困境”的游戏。在这个游戏中，两个参加者需要在两个选项中做出选择，但并不知道对方的选择结果。而他们赢得的分数则是取决于两个人的选择。假设你和一位朋友正在玩这个游戏。见下面的“试一试”练习，你可以选择选项X或者选项Y，但你不知道你的朋友会选择什么。你的损益结果——你会赢得或输掉的金额——同时取决于你和你朋友的选择。如果你和你的朋友都选择了选项X，那么你们都能得到3美元；如果你选择了选项Y，而你的朋友选择了选项X，那你将得到6美元，而你的朋友则会损失6美元。你会选择哪个选项呢？

许多人一开始就选择了选项Y。最坏的情况，你会损失1美元，而最好的情况，你将得到最高可能的金额6美元。选择选项X能够提高双方都获益的

可能性，但是这是一个充满风险的选择。如果你的朋友选择了选项Y，而你选择了选项X，你将要承担很大一笔损失。因为人们常常无法确定是否能信任自己的搭档，选项Y就成了最安全的选项(Rapoport & Chammah, 1965)。问题就在于两位参加者常常都会这么想，所以双方就必输无疑（见“试一试”中图的右下角）。

人们在该游戏中的行为似乎与生活中许多的冲突有相似之处。为了能找到一个对双方都有利的方法，人们应该互相信任。但是，事实往往不是这样，缺乏信任导致了一系列竞争性行动的升级，最后没有人会赢(Batson & Ahmad, 2001; Insko & Schopler, 1998; Kelley & Thibaut, 1978; Pruitt, 1998)。两个困在军备竞赛中的国家，也许认为他们无法承担削减军备可能带来的代价，因为这样可能使对方处于优势地位。结果双方都疯狂地增加军

备，谁也无法占据优势地位，却都花费巨额的军备费用，而这些费用原本可以用来解决内政问题 (Deutsch, 1973)。这类冲突的升级在那些正在闹离婚的夫妻中也很常见，有时候，目标似乎是更多地伤害对方，而不是使自己的需要或者孩子的需要得到满足。最终，双方都受到了伤害，因为两个人常常都会选择选项 Y。

**在囚徒困境中增加合作性** 虽然这种升级的冲突很普遍，但并不是不可避免的。许多研究发现，当人们在玩囚徒困境的游戏时，在某些情况下，会采用更为合作性的策略（选择 X 选项），保证双方都能得到有利的结果。如果人们是与朋友一起做该游戏的，或者他们希望能在未来与自己的搭档有进一步的交往，那就不奇怪人们会选择合作性的策略，同时最大化自己和同伴的利益 (Pruitt & Kimmel, 1977)。此外，某些社会文化，例如亚洲的文化，似乎比西方国家更注重培养孩子的合作性 (Bonta, 1997; Markus & Kitayama, 1991)。

为了增加合作的可能性，你还可以尝试一下一报还一报策略。它通过首先表现出合作的姿态，但接着总是按对方上一回合的表现（合作或者竞争）做出回应，来促进合作的出现。该策略既表达了合作的意愿，同时也传达了假如对方不合作也决不会被动挨打而坐视不理的信息。一报还一报策略常常能够成功地引导对方采取合作的、信任的策略 (Axelrod, 1984; Messick & Liebrand, 1995; Parks & Rumble, 2001; Sheldon, 1999; Van Lange, Ouwerkerk, & Tazelaar, 2002)。同样，在军备竞

**一报还一报策略 (tit-for-tat strategy)**: 通过首先表现出合作的姿态，但接着总是按对方上一回合的表现（合作的或者竞争的）做出回应，来促进合作出现的策略。

**公共产品困境 (public goods dilemma)**: 指个体必须对公共财政有所贡献才能维持公共产品的供给困境。

**公用地图境 (commons dilemma)**: 指如果每个人都适度使用公共资源，公共资源就能自我补充；如果所有人都过度使用资源，则公共资源将处于告罄的困境。

赛中，不仅要针对不友善国家进行军事储备，而且也要积极回应任何合作姿态，比如禁止核武器试验等。

另一个已被证明的策略是让个人而不是对立的团体来解决冲突，因为两个个体在玩囚徒困境的游戏时会比两个团体表现出更多的合作行为 (Schopler & Insko, 1999)。原因在于人们更愿意相信另一个人是真诚合作并值得信赖的，而多数团体则一有机会就会在背后捅我们一刀。这是否意味着世界各国的领导人在一对一的谈判中会比两国的智囊团在场时表现出更多的合作态度呢？也许是的。1985 年，美国和苏联领导人罗纳德·里根 (Ronald Reagan) 与戈尔巴乔夫 (Mikhail Gorbachev) 首次在瑞士会晤共同商讨了裁军问题。在领导人与他们的助手之间的正式会谈中止之后，里根和戈尔巴乔夫在只有翻译官的陪同下，一起散步到休息室。根据有关记录，这两位领导人甚至已经快要同意解除两国所有的核武器，直到他们的助手听闻这一“荒谬”的想法，及时制止了他们 (Korda, 1997)。

**其他类型的社会困境** 还有许多其他类型的社会困境也得到了研究。公共产品困境是指个体必须对公共财政有所贡献才能维持公共产品的供给。例如，我们需要纳税才能维持公立学校的运转。当然对每个人而言支付的费用越少就越有利，但如果每个人都采用这种策略，那么所有人的利益都会受损。公用地图境则是指如果每个人都适度使用公共资源，公共资源就能自我补充，但如果所有人都过度使用资源，则公共资源就将告罄。它得名于一个中央公用草地的例子。所有的居民都可以在这个中央公用草地上牧羊。这显然是个经典的社会困境：对每个农夫而言，自己的羊吃的草越多，个人获益就越大；但如果所有的农夫都这么做，公用草地必然会因为过度放牧而消失 (Hardin, 1968)。现代的例子包括对有效资源的使用，如水和能源等。人们随心所欲地使用这些资源，则个人获益最大，但是如果人人都如此，必将导致资源短缺。我们将会在第 15 章“社会心理学与环境”中针对如何避免

人们出现破坏环境行为，讨论公用地困境问题。

## 用威胁解决冲突

当陷入冲突时，许多人都会尝试使用威胁的方式使对方屈服于我们的意志，相信我们应该像罗斯福（Teddy Roosevelt）说的，“轻声细气地说话，但要带上一根大棒。”父母们经常用威胁来束缚子女的行为，老师也常常用记过或带去校长室等来威胁学生。更值得注意的是，越来越多的美国青少年携带枪支，并用于以前只用玩具手铐就可以解决的冲突。在国际关系领域，威胁也被广泛地用于进一步获取本国利益（Turner & Horvitz, 2001）。图9.8展示了多伊奇（Morton Deutsch）和克劳斯（Robert Krauss, 1960, 1962）所做的一系列经典研究发现，威胁并不是减少冲突的有效方法。研究者设计了一个游戏，两个参加者想像自己是两家货运公司ACME和BOLT的主管。两家公司的主要目标都是尽可能快地将货物运达目的地。每完成一趟行程，参

加者可以得到60美分的酬劳，但是行程中每多花一秒钟就要被扣去1美分。两家公司最直接的路线都是一条单车道，也就是说一次只能有一辆货车可以通过。如图9.8，这就是两家公司的冲突所在。如果两家公司都试图走这条单车道，那么谁都无法通过，都将受到损失。每家公司都可以走另一条路线，但路途较长，会使他们每一趟至少损失10美分。游戏持续到双方都运送20趟为止。那么参加者会对这一困境做出怎样的反应呢？没过多久，绝大多数参加者都找到了一个解决方法使得双方都能得到适当的金钱。他们轮流等待另一方通过这条单车道，然后自己再通过。该研究的另一版本是，研究者给了A（Acme）公司的货车一道可以设在单车道上的门，以阻挡B（Bolt）公司使用该路线。你也许会认为使用强力——门，将会增加A公司的收益，因为A公司只要威胁B公司，让对方离这条路远点。事实正好相反：当只有一方拥有门时，双方参与者的损失，比都没有门时更多，

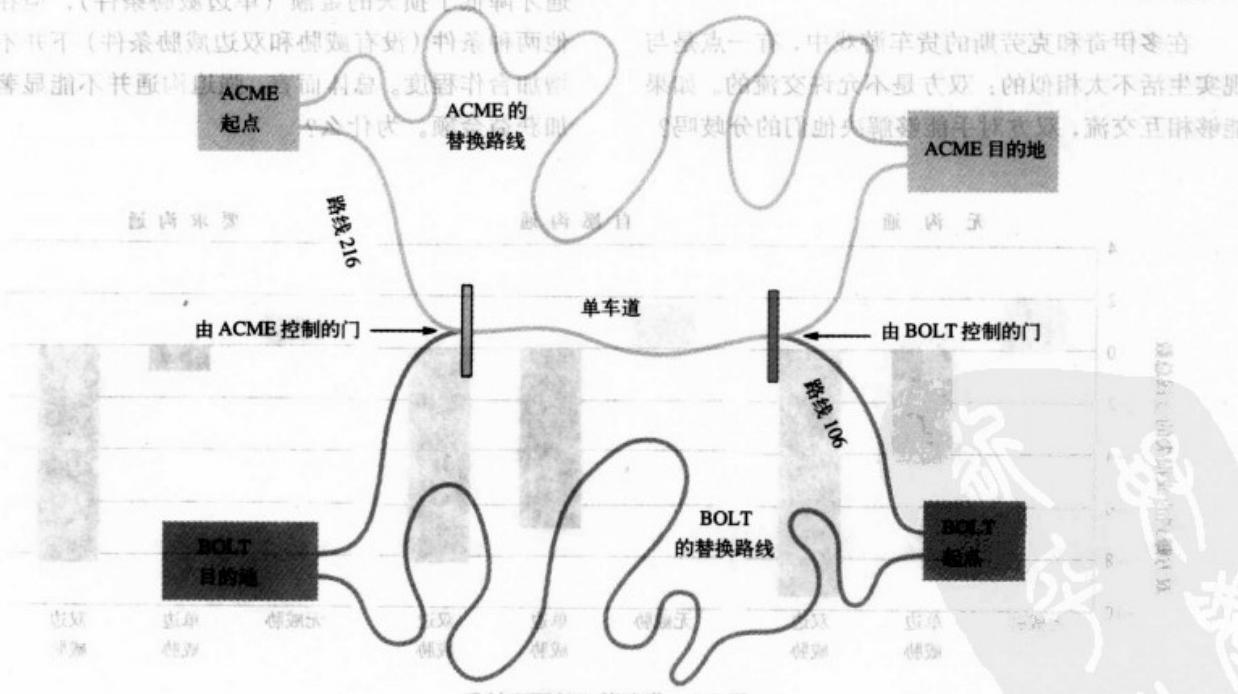


图9.8 货运游戏

参加者分别扮演两家货运公司的主管。为了赢利，他们需要尽可能快地把货车从起点开到目的地。最快的路线是一个单车道，每次只能通过一辆货车。在几个版本的研究中，参加者得到一道门，可以用于阻挡其他货车从单车道上通过。（摘自Deutsch & Krauss, 1962）

见图9.9。图中显示了双方损失与获益的总额（当A公司拥有门时它比B公司的获益略多一点，但双方都没有门时，它的获益更多）。B公司不愿意被威胁，而且常常采取报复的手段，将货车停在单车道上，以阻挡其他货车通行。此时，时间一点点地流逝，双方都受到损失。

如果双方的处境更公平点，双方都有门又会怎样呢？他们当然会更快地学会合作，因为他们会意识到如果双方都使用门的话必然会造成僵局——对吗？正好相反（见图9.9），在双边威胁的条件下，他们都会损失更多的金钱。两家货运公司都使用门来威胁对方，并且相当频繁。一旦A公司用门来阻隔B公司的货车，B公司就会在下一回合中采取报复策略，把A公司的货车挡在路上，导致僵局，双方都没有好处。听起来很耳熟？美国和前苏联曾经几十年间都陷于不断升级的核军备竞赛之中，互相以毁灭威胁对方。

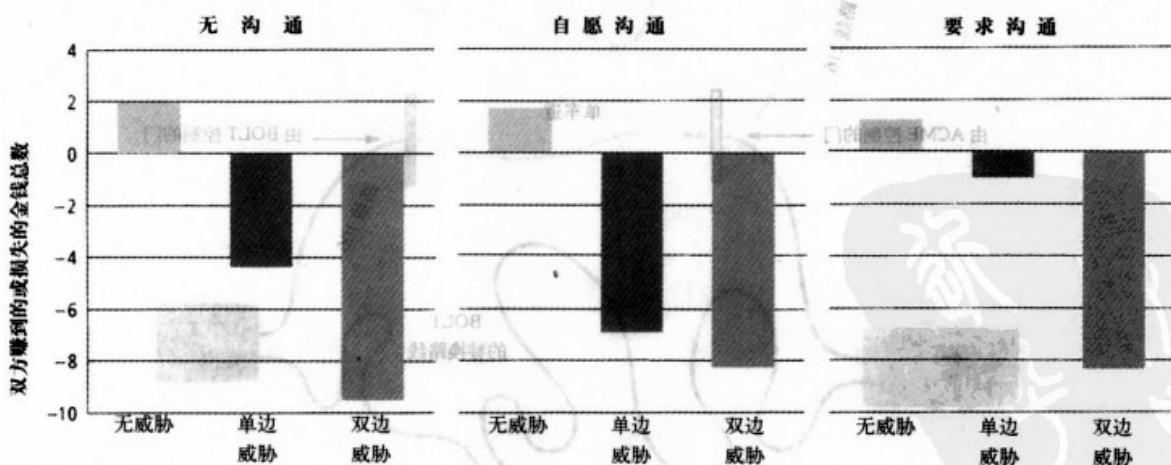
### 沟通的作用

在多伊奇和克劳斯的货车游戏中，有一点是与现实生活不太相似的：双方是不允许交流的。如果能够相互交流，双方对手能够解决他们的分歧吗？

我个人认为，正如我们怀疑他们的行为意图，俄罗斯的举动也同样受到他们对我们行为意图的怀疑的影响。这意味着，我们对他们的行为有重大的影响：如果我们对他们怀有敌意，那他们一定会对我们持敌对态度。

— J. William Fulbright

为了找到答案，多伊奇和克劳斯又设计了一个版本的实验，参加者在游戏中通过对讲机进行沟通。在一种条件下，参加者可以按照自己的意愿进行交流，不论沟通次数的多少，但这似乎效果甚微（比较图9.9的中间与左边部分）。有趣的是，在这种条件下，人们尽量不要选择多交流，在20个回合中他们大约只沟通过五次。而在另一种条件下，研究者要求参加者每一回合都要互相沟通。如果人们被强迫互相交流，他们当然会更加合作。但是，同样并没有太多利益增加（见图9.9右边部分）。当只有A公司拥有门时，强迫沟通才降低了损失的金额（单边威胁条件），但在其他两种条件（没有威胁和双边威胁条件）下并不能增加合作程度。总体而言，强迫沟通并不能显著增加获益金额。为什么？



左图显示了在无沟通的条件下，参加者所获得的金钱数额（两家公司的总和）。当竞争引入时，有一方或者双方都有一道门可以威胁对方，结果双方都损失更多的金钱。中间的图显示了在可以自由沟通的条件下，参加者所获得的金钱数额。同样，拥有门时获得的金钱数额减少了。右图显示在强迫参加者每个回合都相互沟通时，参加者获得的金钱数额。再一次，拥有门的情况使双方的收益下降。（摘自Deutsch & Krauss, 1962）

货运游戏中的沟通问题在于没有培养信任感。事实上，人们使用对讲机威胁对方。其他研究发现，如果人们试着用沟通建立信任关系，那么沟通是有用的（Kerr & Kaufman-Gilliland, 1994）。多伊奇和克劳斯在之后的货运研究版本中证实了这一点。他们特别指导了人们应该如何沟通，告诉他们找出对双方都公平的解决办法——如果他们能彼此为对方着想，那么双方都将乐于接受。在这些条件下，言语的沟通使双方获得的金钱都得以增加，因为这里的沟通培养出了信任感，而不是在竞争之火上加油（Deutsch, 1973, 1990; Krauss & Deutsch, 1966; Pruitt, 1998）。

## 协商与讨价还价

目前我们所讨论的在实验室进行的游戏中，人们的选择是有限的。在囚徒困境中，人们只能选择选项X或者选项Y，而在货运游戏中，人们只有两条通向终点的路线。在日常生活中，我们常常拥有更广泛的选择范围。想像两个人正为一辆车而讨价还价：买方和卖方都可以同意另一方的所有要求、部分要求或者不做任何让步。任何一方都可以随时中止买卖。鉴于人们解决该冲突的方法非常广泛，沟通对双方而言就显得格外重要。通过交谈、讨价还价、协商，人们能够达到满意的解决。协商是指冲突双方通过提出要求和反建议，最终达成双方都同意的解决方案的沟通形式（Bazerman & Neale, 1992；DeDreu, Weingart, & Kwon, 2000；Galinsky, Mussweiler, & Medvec, 2002）。人们通过协商达到对双方都有利的解决方法会有多大成功呢？

协商成功的一个限制是，人们常常认为自己陷于一个只有一方能得到好处的冲突中。他们没有意识到，在我们讨论过的冲突中，对双方都有利的解决方法是存在的。想像一下，工会和公司正在为新协议进行协商。公司提议加2%的工资，但不增加年休假的天数；而工会则要求加6%的工资，并增加

六天的年休假。经过长时间的协商，双方决定在两个问题上都做出妥协，同意加4%的工资并增加三天的年休假。听起来很公平，是吗？问题在于，这样的妥协是基于双方假设两个议题（在此案例中指增加工资和年休假）对双方都是同等重要的，但事实上并不总是正确的。（O'Connor & Cialdini, 1996）

假设工会更在乎的是工资的增加而不是获得更长的年休假，而公司则比较关心减少年休假的天数，而非控制工资的数额。在这一案例中，对双方而言更好的解决方案是双方达成利益交换，工会得到6%的加薪（工会最关心的），以交换年休假不变（公司最关心的）。这类妥协被称为整合式解决方案，指冲突双方根据彼此不同的利益，达成利益交换；每一方都在对他而言不重要的方面但对于对方却很重要的问题上做出让步。

看起来这种整合式解决方案似乎很容易达成。毕竟，双方只要坐下来弄清楚哪些问题对彼此最重要，就可以开始着手解决问题了。



要解决像中东和平进程等国际冲突，并非易事。社会心理学家研究了能够减少冲突的协商策略。图中，乔治·W·布什（George W. Bush）总统正努力推动以色列与巴勒斯坦的高层会谈。

**协商（negotiation）：**指冲突双方通过提出要求和反建议，最终达成双方都同意的解决方案的沟通形式。

**整合式解决方案（integrative solution）：**指冲突双方根据彼此不同的利益，达成利益交换；每一方都在对他而言不重要的方面但对于对方却很重要的问题上做出让步，从而达成的解决方案。

要就好了。但是，人们常常会发现要找到整合式解决方案是很困难的（Hoffman et al., 1999; Thompson, 1997）。例如，越是在得失攸关的协商中，人们对于对手的知觉偏差就会越大。人们倾向于不信任对方的提议并忽视双方共同的利益（O'Connor & Carnevale, 1997; Ross & Ward, 1995, 1996）。

在一项研究中，学生被要求在一个假想的冲突中选择站在雇主或者雇员的一边（Thompson, 1995）。与前面的例子类似，雇员的利益也许和雇主的利益是大不相同的。对雇员而言，取得高薪也许比较重要；而对雇主而言，降低医疗赔偿则更重要。双方都不清楚对方重视的问题，关键在于在协商过程中，人们如何搞清楚这一点。

事实上，人们并不擅长发掘对方的真实利益要求。而且，比起那些没有直接参与协商的人，身陷其中的人更难做到这一点。其他学生观看了协商过程的录像带，并被要求粗略估计每个议题对双方的重要性。未介入的旁观者做出的判断比协商的参与者更准确。当协商双方处于激烈的论战当中，并极关注结果时，他们常常不信任对方。这使得他们

更难意识到双方存在共同的利益基础。这是人们在劳资纠纷、法律案件、离婚诉讼中经常采用中立的调解员的一个原因：调解员的位置常常更容易看到对双方都有利的冲突解决方法（Carnevale, 1986; Kressel & Pruitt, 1989; Ross & LaCroix, 1996）。

概括地说，当你与他人进行协商时，切记：整合式的解决方案是可以达成的。努力获得对方的信任，并以开放的姿态使对方了解你的利益要求。注意，你对情境的理解方式不一定与对方相同。你也许会惊喜地发现，对方也以较自由的方式表达他的利益要求，增加了达成对双方都有利的解决方法的可能性。

### 什么是团体

如今，还有一道墙竖立着。那就是我们中间的心理障碍……对各种事件和声明的曲解和误会构筑了这道墙……试问，我们为什么不伸出信任和真诚的双手，合力将这道墙推倒呢？

—Former Egyptian President Anwar al-Sadat, speaking before the Israeli Knesset, 1977

## 摘要

### 什么是团体

团体由互动的两个或者两个以上的人组成，共同的需要和目标促使他们相互影响、相互依赖。团体有许多好处，事实上，人类也许有一种先天的归属需要，驱使人们与他人建立联系。团体倾向于由同质的成员组成，部分原因在于团体的社会规范要求人们服从。团体内也有明确的社会角色，是对人们应该如何行动的普遍持有的期望。人们在团体中扮演的角色，以及随之而来的行为的期望，都是人们在团体中情感和行为的强大决定因素。团体凝聚力是指一个团体将成员维系在一起，培养成员之间友爱的品质，它是影响团体表现的另一个重要特征。

### 团体与个人行为

当人们在某一任务上的个人努力能够得以评估时，他人在场能够导致社会促进：人们在简单任务上的表现得到改善，但在复杂任务上的表现却下降了。当人们的个人努力不能得到评估时，他人在场导致社会懈怠：人们在简单任务上的表现下降，但在复杂任务上的表现却得到改善。最后，他人在场可以导致去个体化效应：当人们隐秘于群体当中时，对行为的规范限制放松了，使得人们更可能出现冲动行为和偏离行为。

PDG

### 团体决策：两人（或者更多人）的决策一定优于单独决策吗

团体的重要功能之一就是决策。如果团体成员擅于共享信息并听取团体中的专家意见，团体决策必然优于个人决策。但是，团体决策时常常会出现过程损失情况，因为最有能力的个人无法动摇团体中其他成员的想法。此外，团体通常把注意力集中在所有成员都了解的信息上，却忽略了独特信息。如果团体能够让不同的个体成员负责特定领域的信息，那么这种情况就可能得以避免。许多夫妻都清楚自己要负责记忆部分信息，而另一方则负责其他信息。结果，他们就拥有了有效的交互记忆，指两个人相结合的记忆，通常比各自记忆更为有效。

联系紧密、凝聚力强的团体常常会出现团体思维的现象：对团体成员而言，维持团体的凝聚力和团结比务实地思考事实更重要。团体极化导致团体做出比个人决策时更极端的决策，在方向上与个人决策相同。因此，团体决策可能会更冒险或者更保守，取决于团体重视的态度。

领导常常在团体决策中发挥关键作用。伟人理论认为好的领导来自于个人拥有合适的人格特质，但支持的证据不足。领导的有效性是领导者的类型与工作环境的性质共同决定的。对菲德勒（Fiedler）的领导权变理论的研究发现，领导效能取决于两点：一是团体的领导者是任务导向型还是关系导向

型；二是工作环境的情境控制程度高还是低。女性领导者存在着双重束缚：如果她们顺从社会期望，表现得温暖而热心公益事业，就会被知觉为缺乏领导潜质；但如果她们取得了领导地位并按人们期望中的事业型、强硬的方式行事，人们仍对其持负性态度，认为她们不具有“女人应有的行为方式”。

### 冲突与合作

通常人们的目标无法兼容，使得双方置于冲突的境地。其中一种特别有意思的冲突是社会困境，如果多数人都采取对个人有利的行为，则会对所有人造成不利的后果。研究最普遍的一种社会困境是囚徒困境。在该困境中，两人必须选择是仅照顾自己的利益，还是同时考虑同伴的利益。一报还一报策略是解决该冲突的有效方法。它用对方的反应为参照，以合作或竞争的方式回应。建立信任感是解决此类冲突的关键所在。另一类社会困境是公共产品困境：每个成员都必须对公共利益做出贡献以维持公共产品的供给。还有一类社会困境是公用地困境：每个人适度使用公共资源能保证其自然再生，但过度使用则会导致公共资源匮乏甚至消失。最后，我们讨论了在何种条件下敌意会增加或者减少，以及威胁和无效沟通是如何恶化冲突的。在协商中，寻找整合式的解决方案是相当重要的，每一方都在对自己而言不太重要、但对于对方却很重要的方面做出让步。

## 思 考 题

1. 想出几个你所属的团体。它们都符合文中团体的定义吗？作为团体的一员，你从中收获了什么？
2. 举例说明你所承担的社会角色。你对自己的角色行为感到自在吗？为什么？如果你决定不再按照社会角色的要求行事，那会有怎样的后果呢？
3. 想出几个你所经历的在团体中去个体化的情

境，它是怎样影响你的？

4. 假设你是某一国的领导。你的国家与邻国正处于边界冲突当中，焦点在于边界线的具体位置以及边界附近的自然资源开发的归属权问题。基于本章所介绍的各项研究，讨论一下你可能采取的和平解决该冲突的几种方式。



# 第 10 章

## 人际吸引

### 从第一印象到亲密关系

#### 什么导致人际吸引

- 住在隔壁的人：时空接近效应
- 相似性
- 互惠式的好感
- 外表的吸引力与好感
- 关于最初吸引的回忆
- 人际吸引理论：社会交换理论和公平理论

#### 亲密关系

- 爱的定义
- 文化与爱情

#### 爱情关系

- 进化与爱情：配偶的选择
- 亲密关系中的依恋方式
- 长期关系中的社会交换
- 长期关系中的公平性

#### 亲密关系的结束

- 分手的过程
- 分手的体验

#### 摘要

#### 思考题

**在**尼泊尔首都加德满都西南部 160 公里远的地方有一个名叫 Junigau 的小山村，这里的年轻男女和世界上所有其他地方的同龄人一样，拥有同样的希望和目标——找到属于自己的爱人并与之共度一生。但是他们通往结婚殿堂的道路却和以美国为代表的西方国家的人们有着惊人的差异。在尼泊尔境内的山村里，约会是被禁止的，甚至连年轻男女的普通见面也会被认为是不恰当的。根据传统，一个人未来的配偶是由他（她）的父母所决定的，往往是从候选对象的社会背景——家庭、社会地位和经济来源考虑。在这些被安排的婚姻里，新娘和新郎通常是在结婚当天才和对方第一次交谈，而在婚礼庆典上新娘的号啕大哭和新郎的不知所措及无可奈何是很常见的（Goode, 1999）。尽管这一切看上去是一个不幸的开始，但是许多这样的结合最后却是成功的（而美国的高离婚率则证明西方选择配偶的过程并不是最成功的途径）。

婚礼之后，新娘将会搬到她丈夫的家里，在那里，她的地位非常卑微。她必须完成最困难的工作，还必须在每天早上为她的丈夫洗脚（Goode, 1999）。

在这个世界上，不仅寻找一个浪漫伴侣的过程多种多样，就连对“爱情”的定义和理解也大相径庭。正如我们这整本书所讨论的，对个体以及社会群体需求的定义，到处体现着东西方文化的差异。西方社会是个人主义的，强调个体的自治、自我效能，个体的界定是由其个人素质所决定的；而东方文化是集体主义的，强调对组织的忠诚度，对个体的界定则是通过个人与组织的关系来决定（Hofstede, 1984; Hui & Triandis, 1986; Markus, Kitayama, & Heiman, 1996; Triandis, 1995）。

社会心理学家注意到，对个人主义社会而言，浪漫的爱情在婚姻中是十分重要的，甚至是不可或缺的基础，但它在集体主义社会则没有如此重要的地位。在个人主义社会里，浪漫的爱情是令人兴奋的、高度个人化的经历。个体完全沉浸在和新伴侣的关系中，一时间忽略了朋友和家庭。而谁将成为自己的另一半、和谁结婚这样的决定更是被视为个人的事情。相比较之下，在集体主义社会里，恋爱的个

体必须充分考虑到家庭和群体中其他成员的意愿（K. L. Dion & K. K. Dion, 1988, 1993; Fiske, Kitayama, Markus, & Nisbett, 1998; Levine, Sato, Hashimoto, & Velma, 1995）。

不过，西方寻找伴侣的方式已经通过媒体渗透到集体主义的传统社会之中，且媒体的描述的确起了作用（Hatfield & Rapson, 2002）。举例来说，在尼泊尔，未婚夫妇现在开始给对方写信，从而在婚礼举行之前增进相互间的了解。在这些信中，未婚夫妇并不是像西方人定义的那样交流浪漫的爱情。相反，他们讨论一些严肃的、指向他们未来共同生活的经济方面的话题，以及使对方相信自己是诚实和值得信赖的话题（Goode, 1999）。这些信甚至会造成一些超出传统的结果：这些未婚夫妇会选择“私奔”，即在新郎家举行婚礼（如果他们能获得男方家庭的祝福的话）。当然，这些夫妇在婚后仍必须获得女方家庭的承认，否则新娘将会被剥夺继承权。

相似的，在伦敦的南亚人也在适当的范围内获得了自己选择配偶的权利。旅居英国的传统印度人和巴基斯坦人，他们和在家乡的同胞一样，将婚姻看成家庭的联姻，而非两个人的事情。一个年轻的印度妇女不会认为婚姻的基础是爱情这种会消逝的东西，而是认为婚姻是建立在相同或相似教育背景、收入、家庭出身、宗教信仰和性格上的（Alvarez, 2003, p.3）。不过，现代西方方式的求爱手段，包括“快速约会”（约会派对），都在改变着传统约会的方式。

快速约会包括一些适龄男女在一个公共场合彼此交谈几分钟，当然，印度教徒坐在一张桌子上，而穆斯林坐在另外一张桌子上。有些人在快速约会中遇到了自己钟情的伴侣，就会迅速拜见双方父母。尽管这种形式在个人主义文化的社会也存在，但是它在集体主义传统社会产生了更深远的派生形式。在这种新形势的婚姻下，南亚的未婚者在一开开始扮演着重要的角色，但最终还是由双方的家庭来决定（Alvarez, 2003）。

因此，即使是像恋爱和选择生活伴侣这样一些人类的基本状况也能反映出社会心理学的影响：环

境的作用——在此即是个体的文化。在这一章里，我们会继续探讨什么因素使我们感觉到他人具有吸

引力，无论是朋友，还是恋人；以及人际关系是如何发生与发展的。

※ ※ ※

## 什么导致人际吸引

当社会心理学家艾伦·伯切德 (Ellen Berscheid) 询问不同年龄的人，什么使他们快乐时，答案第一项或前几项总是友谊或者积极、温暖的人际关系 (Berscheid, 1985; Berscheid & Peplau, 1983)。缺乏有意义的人际关系会使人们感到孤独、自身没有价值、没有希望、无助、无力感和疏离感 (Baumeister & Leary, 1995; Hartup & Stevens, 1997; Peplau & Perlman, 1982; Stroebe & Stroebe, 1996)。在这一章里，我们将讨论人际吸引的重要因素，从两人最初的好感到亲密关系中发展出的爱情。

### 住在隔壁的人：时空接近效应

一个最简单的人际吸引的原则是时空接近性 (proximity, 又称为 propinquity)。我们接近并与之交往最多的人往往最可能成为我们的朋友和恋人 (Berscheid & Reis, 1998)。

现在看来这似乎是显而易见的。但是被社会心理学家称为接近效应的现象只在很窄的范围内有效。让我们来看看一个关于麻省理工学院已婚学生住宿的经典研究。费斯廷格、沙赫特和库尔特·拜克 (Kurt Back, 1950) 调查了不同宿舍夫妇间的友谊形成情况。例如，西门西 (Westgate West) 是由 17 栋两层楼的建筑构成，每一栋有 10 间公寓。一开始搬进来的时候，这些随机安排的住户彼此都不熟悉。一段时间之后，研究者要求住户列出在整个住区中最好的三位朋友。结果如同接近性所预测的那样，65% 的朋友是住在同一栋建筑里，尽管其他

的建筑也并不是很远。

更令人惊讶的是同一栋建筑中的友谊。每栋西门西宿舍的设计如图 10.1 所示，大多数的房门的距离只有 5.8 米，而距离最远的门之间也不过 27 米。研究结果发现，41% 的人和隔壁邻居成为了亲密朋友，22% 的人和隔壁两三家的人成为朋友，而只有 10% 的人是和宿舍另一端的住户成为好朋友。

费斯廷格和他的同事 (1950) 指出，吸引和接近原则不仅仅取决于物理距离，也取决于“功能距离”。功能距离能够解释为什么有的建筑设计使得人们之间产生互动的几率更高。例如，比较图 10.1 中公寓 1 和公寓 5 住户的择友就会发现，住在楼梯和邮筒附近的夫妇有更多的机会遇见较多楼上的住户，当然，他们也因此会比一楼的其他住户拥有更多的住在楼上的朋友 (你可以利用下面的“试一试”来研究自己生活中的接近效应)。



亲密关系往往在大学时期形成，部分原因是因为持续的接近效应。

**接近效应 (propinquity effect):** 我们接近并与之交往最多的人往往最可能成为我们的朋友和恋人的心灵效应。

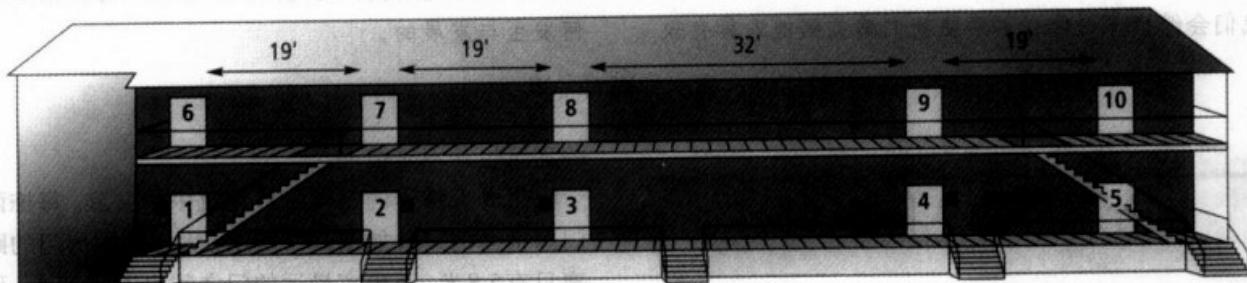


图 10.1 西门西 (Westgate West) 的建筑剖面图

所有的宿舍建筑剖面图均一致 (摘自 Festinger, Schachter & Back, 1950)

### 试一试

#### 在你的生活中寻找时空接近效应的痕迹

在这个练习中，你将会考察“你的朋友或者熟人是谁”与“你通常在何处逗留”之间的关系。时空接近效应是否解释了谁会成为你的朋友？首先，选择一个指定的物理空间。你可以选择寝室楼、公寓楼或者你工作的建筑楼（我们将会以寝室楼为例）。粗略的画一个你寝室所在楼面的平面图，包括所有寝室门、楼梯或电梯、公共休息室、起居室的位置等。在你的房间位置做一个记号（你可以选择把整栋楼都画下来或只画你这个楼面）。

第二，想想你在这层楼面上有哪些亲密的朋友，把他们的房间标记为 1。然后，想想哪些是你的朋友，把他们标记为 2。最后，想想哪些是你的熟人——那些见面问个好或不时谈上几句的人，把他们标记为 3。

现在考察在你地图上所标记的友谊模式。你的朋友是否在物理距离上集中在你的房间周围？标记为 1 或 2 的房间是否属于那些在物理距离上距离你最

近的房间？他们是否比那些标记为 3 的房间距离你自己的房间更近一些？那些没有任何标记的房间（意味着你和房间的主人并不怎么认识或者并不和他们交往）又是什么情况——是否是距离你的房间最远的那些房间？

最后，也考察一下你的时空接近效应图上有关功能性距离的问题。你寝室楼的建筑设计是否使得你更有可能和某一些寝室的主人不期而遇？举例来说，公共休息室、厨房、起居室、楼梯或电梯以及信箱的位置可能在时空接近性和友谊建立上扮演重要的角色。这些都是你经常光顾的地方，当你来来回回的过程中，你路过某些人的房间却不会经过另一些人的房间。那些在你必经之路上的房间的主人是否是你最熟知的人？如果是的话，时空接近性就在决定你将会和哪些人建立友谊上扮演了非常重要的角色。

**接近效应**之所以能够发挥作用，是因为熟悉度或**曝光效应**：我们暴露在某一刺激下越多，就越可能对其产生好感。我们经常看到一些特定的人，当彼此变得越来越熟悉，友谊也就也越来越容易形成。当然，如果一个人是个显见的无赖，那么曝光越久，我们就越不喜欢他 (Swap, 1977)。但是如

**曝光效应 (mere exposure effect)**：研究发现我们暴露在某一刺激下越多，就越可能对其产生好感。

果个体没有这些负面的特性，熟悉度仍然会产生吸引力及好感 (Borstein, 1989; Griffin & Sparks, 1990; Moreland & Zajonc, 1982; Zajonc, 1968)。

一个关于接近效应和曝光效应的绝好例子

跟一般人的信念相反，我不相信朋友就必然是自己最喜欢的人，他们只是最先占据那些位置罢了。

是你大学的教室。一个学期下来，你看到的是同样的人。这会

——Sir Peter Ustinov, *Dear Me*, 1977

不会增加你对他们的好感？研究者通过在大学的大教室里安排女性同谋者来验证这一假设（Moreland & Beach, 1992）。这些女性不会和教授以及其他学生交流，只是走进教室并安静地坐在第一排，让每个人都能看到她们。每个女性同谋者出现在课堂上的次数有所不同，从0次到15次（控制组）之间。到学期结束的时候，研究者播放这些女性的幻灯片请班级的学生观看，要求学生对这些女性的吸引力做出评分。从图10.2中可以看出，曝光对好感程度有显著的影响。尽管在课堂上，女性同谋者和学生们从未发生过互动，学生们更喜欢他们在课堂上看到次数更多的女性。

**计算机：长距离的时空接近效应** 以计算机为载体的沟通方式给时空接近效应提供了一个意想不到的新挑战。某个人实际在千里之外并不意味着你们俩就不能够在一个聊天室见面或通过电子邮件的方式联系。在某种程度上来说，时空接近性和功能距离是由你计算机的屏幕所定义的。以计算机为载体的关系和我们在日常生活中建立的关系到底有什么不同？从计算机屏幕过渡到面对面的交流，这种通过计算机建立起来的关系还能经得起考验吗？研究者正在开始探索这些问题（Fehr, 1996；Lea & Spears, 1995；Walther, Anderson & Park, 1994）。

我们的确知道，由于计算机这个载体本身的特点，与在网络上相识的人见面会产生一些固有问题。首先，人们在一封电子邮件中很可能对自己进行某些言过其实的描述甚至是某种欺骗性的描述，而收信人并没有什么途径来检验出这种不诚实的行为。其次，两人之间密集的电子邮件交流会倾向于建立一种高水平的亲密感——有些时候，这种亲密感的建立未免太快了一些。由于你并没有任何有关这个个体的真实信息（例如那些你可以通过面对面交流得到的信息），你对这个人很可能就会建立起一个理想化的印象，而这种印象随着你与他\她的见面很快就化为乌有了。第三，言语本身并不能预言吸引力的产生。就像我们在第4章中所看到的那样，在我们对他人特性进行归因的过程中，非言语的线索是很重要的一个信息来源。没有真实的行

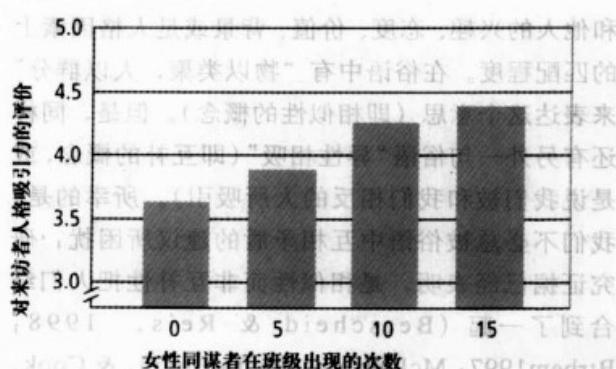


图10.2 教室中曝光对吸引力产生的作用。（100%）

学生们在教室中越多次看到一位女性同谋者，对她的评价就愈发倾向于正向，即使他们从未发生过互动。（摘自 Moreland & Beach, 1992）

那么，网络约会服务是否很成功呢？根据Match.com的一个为期六年的报告，它一共有500万个会员，其中1100对结成了伉俪。尽管婚姻并非是衡量成功配对的唯一方式，这些数据表明，在通过Match.com相识的会员中，仅有0.5%的人最终走上了婚姻殿堂。

### 相似性

尽管时空接近效应的确影响建立友谊关系的选择，我们并不会和任何一个在物理距离上和我们相近的人成为挚友。研究者们描述了两种类型的情境，在这些情境中关系得以建立：封闭的场环境，在这种环境中人们被迫和对方交往；开放的场环境，在这种环境中人们自由地按照自己的选择交往（Bercheid & Reis, 1998；Murstein, 1970；Thibaut & Kelley, 1959）。生活中有许多封闭的场环境，例如那些存在于你和同寝室或合租公寓的室友、你和生物实验室的助手，或者是你和同事之间的环境。正如我们所看到的那样，时空接近性会提升熟悉程度，而这便会引发好感，但要进一步发展的话，所需要的就不仅仅是时空接近效应了（否则的话，每一对室友就都会成为好朋友了）。这个发展关系所需要的“燃料”就是相似性——我们

和他人的兴趣、态度、价值、背景或是人格因素上的匹配程度。在俗语中有“物以类聚，人以群分”来表达这个意思（即相似性的概念）。但是，同样还有另外一句俗语“异性相吸”（即互补的概念，或是说我们被和我们相反的人所吸引）。所幸的是，我们不必总被俗语中互相矛盾的建议所困扰；研究证据已经表明，是相似性而非互补性把人们结合到了一起（Berscheid & Reis, 1998；Btrbem 1997；McPherson, Smith-Lovin, & Cook, 2001）。

**观点和人格** 在数十个控制严格的实验中，如果你对一个人（你们从未谋面）的全部了解只有他\她在某些问题上的观点，这个人的观点和你自己的观点越接近，则你喜欢这个人的程度就越高（Byrne & Nelson, 1965）。那么，如果你们真的见了面，又会发生什么？在一个经典的实验中，西奥多·纽科姆（Theodore Newcomb, 1961）在新学年开始的时候，把密歇根大学的男性学生随机分配到某一个寝室。相似性是否会预计友谊的产生？答案是肯定的。男生们和那些与他们自己有相似地域背景的人（例如，同样来自农村），以及与自己有相似态度和价值的人（例如，同样是工科学生，或者都具有自由的政治态度）成为了朋友。态度或地域背景并不是惟一重要的因素。相似的人格特征同样也会增加好感和吸引力。例如，在一个有关男性同性恋的研究中，人们寻找的是和自己人格特征相似的人。那些在典型男性特质测验中得分高的男性同性恋最希望寻找到一个逻辑性很强的伴侣——一个典型的男性特质。那些在典型女性特质测验中得分高的男性同性恋者则最希望寻找到一个具有很强表达能力的伴侣——一个典型的女性特质（Boyden, Carroll & Maier, 1984）。相似的人格特征对于异性恋伴侣和朋友来说也同样重要（Aube & Koestner, 1995；Casou & Harbener, 1990；Martin & Anderson, 1995）。

**人际风格** 我们同样会被那些人际

风格和沟通技巧与我们相近的人所吸引。在一个研究中，被认为有吸引力的同伴是那些在如何看待他人，以及喜欢谈论人际交往的程度等问题上与自己相似的人（Burleson & Samter, 1996）。高人际技巧的人认为社会交往是错综复杂的；他们侧重于社会交往的心理层面，并且十分重视与他人的沟通中包含了这个心理成分。低人际技巧的人把社会交往看作是直截了当、并不那么复杂的；他们侧重于社会交往的工具性成分（例如，可以得到什么以及交往最终的结果），他们并不关心那些参与人际交往人们的人格特点或动机。朋友之间常有着相近水平的沟通技巧——低对低、高对高。事实上，研究人员发现，与和你人际沟通风格有所差异的人交往很有挫折感，且较少有进一步发展的可能（Burleson, 1994；Duck & Pittman, 1994）。对于人际关系和婚姻满意度而言，这可能是一个非常重要的预测指标，当然，它对于散伙和分手也同样适用。

**兴趣和经验** 最后，相似性以另一种更微妙的方式发生着作用。那些你选择进入的情境，其实充满着出于相似理由选择进入同样情境的人们。你坐在社会心理学的课堂中，周围是同样选择在这个学期学习社会心理学的人。你报名参加莎莎(salsa)舞蹈课，你身边的那些人在那里的理由是因为他们同



一个巴纳德（Barnard）大学住宿办公室的行政人员正在对寝室申请表分类，她根据学生在住宿习惯和兴趣方面问题答案的相近程度把表格分成不同堆叠。

样希望学习拉丁舞。因此，我们选择进入某种类型的社会情境，而在那样的情境中，我们便找到了一些与我们自己相类似的人。例如，在一个侧重于“分轨”效应（按照学习能力对学生进行分类）的学生交友模式研究中，研究者发现，学生明显更愿意从组内而非组外选择朋友（Kubitschek & Hallinan, 1998）。显而易见，时空接近性和最初的相似性在这类友谊的形成中起了很重要的作用。然而，研究者进一步认为，相似性还扮演了另外一个角色：随着时间的推移，分在同一组内的学生分享了更多相同的经验，而这些经验和其他小组是不同的。因此，在他们之间，新的相似性被创造并被发现，转而进一步促进了友谊。

为什么相似性在人际吸引中那么重要？至少有三种可能的原因：第一，我们倾向于认为，那些和我们相类似的人将会喜欢我们，所以我们有可能会主动建立人际关系（Aronson & Worchel, 1996；Berschei, 1985；Condon & Crano, 1998）；第二，那些相似的人们确证着我们的特点和信念，也就是说，他们带给我们一种我们是正确的感觉（Byrne & Clore, 1970）；第三，对于在重要问题上和我们意见相左的人，我们会作出一些负性的推论。我们猜测这个人的意见表明了他是那种我们认为不讨人喜欢的、不道德的、软弱的或轻率的类型。简而言之，在重要态度上的分歧导致关系的破裂（Rosenbaum, 1986）。那么，被人喜爱的渴望、被人确证的需要，以及我们对人的性格所下的结论，都在提升一对相似心灵之间的吸引力或降低一对相异头脑之间的吸引力上起了十分重要的作用。

### 互惠式的好感

我们都喜欢被别人喜欢。事实上，仅仅知道某个人喜欢我们就足以提升我们被那个人吸引的程度。人际间的好感是如此的强大，以至于它可以弥补相似性缺乏的问题。例如，在一个实验中，当一个年轻的女性仅仅通过和男性实验参与者保持目光接触、将身体向他倾斜、专注地倾听来表示她的兴趣，尽管男性实验参与者知道她在重大问题上与他们存在分歧，他们也会对她表示出更多的好感。



“我不在乎她是不是一个磁带分装机，我爱她。”

(Gold, Ryckman, & Mosley, 1984)。无论是非言语线索还是言语线索，对某个人产生好感的关键因素恐怕在于，我们自认为的他或她喜欢我们自己的程度 (Berscheid & Walster, 1978；Kenny, 1994b；Kenny & La Voie, 1982；Kubitschek & Hallinan, 1998)。

互惠式的好感在某些时候是由于自我实现预言的作用而发生的（见第3章）。研究者通过下面的实验来证明这个过程（Curtis & Miller, 1986）。大学生以结对的方式参加实验，在参加实验之前他们互不相识，结对小组的一方被随机挑选出来接受特定的信息。研究者让某些学生认为他所结对的学生对他有好感，而让另一些学生认为他们的结对学生并不喜欢他们。然后，这对学生被允许见面并再次交谈。正如所预期的一样，相比那些认为对方不喜欢自己的学生而言，那些相信对方喜欢自己的学生和伙伴在一起时表现得更讨人喜欢；他们进行更多地自我展露，对于讨论的问题持有更少的异议，并且总体上表现出

更热情、更令人愉悦的交际方式。除此之外，与那些认为对方不

喜欢自己的学生相比，相信对方喜欢自己的学生也容易被对方喜欢。简而言之，结对的伙伴倾向于重复对方的行为模式。

大多数时间，对方是否喜欢我们，对于我们是否喜欢他们来说是一个重要的决定因素。但是，一个人的自尊水平也会对这个过程有所影响（Swann, 1992）。有着高或中等自尊水平的个体对于对方的

友谊使生活的品质得以提升，而爱与被爱是人生在世最大的快乐。

——Sydney Smith, 1855

PDG

好感常常报以同样的态度，就像我们讨论过的一样。但是，对于低自尊水平的个体而言，他们的反应就有所不同了——在一个实验情境中，这样的个体表示，相比先前褒奖过他们的人，他们更愿意与那些先前批评过他们的人见面和交谈 (Swann, Stein-Seroussi, & McNulty, 1992)。也就是说，如果人们认为他们并不那么值得他人的喜欢，甚至认为自己总会招致别人的厌恶，那么人们对他们的友好行为便会被视为是靠不住的，而这类个体也不会对此作出良性的反应，这样便促成了自我预言的实现。

### 外表的吸引力与好感

时空接近性、相似性以及互惠式的好感并非是决定我们是否喜欢某个人的全部因素。外表在我们对他人的第一印象中有多大的影响力呢？在一项调查人们的真实行为（而非他们声称自己会如何做）的现场实验中，人们几乎无一例外地拜倒在外表的裙裾之下。例如，在一个经典实验中，伊莱恩·沃尔斯特·哈特菲尔德 (Elaine Walster Hatfield) 和她的同事 (Walster, Aronson, Abrahams & Rottman, 1996) 在迎新活动周中为明尼苏达大学的752名新生随机配对舞伴。尽管这些学生事先都做过一系列人格和性向测验，研究者仍然将他们随机配对。在舞会的当晚，舞伴们花了几个小时的时间在一起跳舞和交谈。之后，学生们对他们的约会进行评价，并报告他们对再次约会的渴望程度。在诸多影响舞伴是否会互相倾慕的因素——例如舞伴的智力水平、独立性、敏感性、诚恳性之中，占有压倒性优势的因素是外表的吸引力。

另外，男女在这一点上并无太大差异。这一点很有意思，因为虽然有些研究发现男女对于外表吸

爱总是无视对方的缺点，总不免沉湎于欢愉。  
——William Blake, "Love to Faults"

只有肤浅的人才不会以貌取人。  
——Oscar Wilde, *The Picture of Dorian Gray*, 1891

引力的重视程度是一样的 (Duck, 1994a, 1994b; Lynn & Shurgot, 1984; Speed & Gangestad, 1997; Woll, 1986)，还有一些研究报告男性比女性更重视外表 (Buss, 1989; Buss & Barnes, 1986; Howard, Blumstein, & Schatz, 1987)。在一项对多项研究进行的元分析研究中发现，在男女都认为外表的吸引力是很重要的同时，男性的重视程度更大一些 (Feingold, 1990)。然而，这种性别差异在衡量男女态度时要比测量他们的真实行为时更大。那么，情况很可能是，男性比女性更可能“说”外表吸引力对他们很重要，但在实际的行为上，两性对外表吸引力的反应是更为接近的。

最近的研究继续发现，男性和女性把外表吸引力放在同样重要的位置上。两个研究把重点放在一个重要的区别上：他们要求男性和女性实验参与者分别对可能的性伴侣（例如，一个短期的、不互相承诺的关系）以及可能的婚配对象（例如，一个长期的、互相承诺的关系）的23个特质的偏好程度进行评分（包括外表吸引力）(Regan & Berscheid, 1997)。在对可能的性伴侣的评分中，两性都把外表吸引力列在了首位（只有当对潜在的婚配对象进行评分时，男性相比女性更注重外表吸引力，尽管外表吸引力也并非列在男性偏好排行的首位）。在其他研究中，两性都把外表吸引力列为在性兴趣的引发中惟一最重要的因素 (Graziani, Jensen-Cambell, Shebilske, & Lundgren, 1993; Regan & Berscheid, 1995)。最后，外表吸引力在人际吸引中的重要角色并不仅限于异性恋群体。当男性同性恋参加类似上面提到的一项经典的随机配对约会实验时，他们的反应和那个实验中男女的反应如出一辙：对方外表的吸引力是他们喜欢对方程度最有力的预测因素 (Sergios & Cody, 1995)。

**吸引力标准** 究竟是情人眼里出西施，还是我们都共有一套审美的标准？从幼年时期开始，媒体告诉我们什么才是美的，并且告诉

人类的美貌是多么的邪恶啊，将它触碰过的一切都腐蚀殆尽。

——Orestes, 408 B.C.



研究者发现，我们共享许多关于美的标准。对于女性来说，大眼睛、高耸的颧骨和窄小的脸颊、高挑的眉毛和窄小的下颌与美的标准相关。对于男性而言，大眼睛、高耸的颧骨和宽大的下颌被认为是最俊美的。今天那些受人欢迎的模特和电影明星，例如 Brad Pitt, Michelle Pfeiffer, Denzel Washington, Naomi Campbell, Benjamin Bratt 以及 Lucy Liu, 都符合这些标准。

我们美总是和善良联系在一起。例如，最传统的童话作者以及那些迪斯尼影片的制作人教给我们，女主人公以及那些向他们求爱并最终与她们携手的王子们都长成一个样子。例如，女主人公都有着相似的特征：小巧挺直的鼻子、大眼睛、薄嘴唇、毫无瑕疵的脸庞以及纤细动人的身材——就像芭比娃娃一样。

在传媒的灌输之下，发现我们共有一套关于美的定义标准也就不足为奇了(Fink & Renton-Voak, 2002; Tseelon, 1995)。请浏览在 293 页中呈现的模特和演员的照片，他们在西方文化中被认为是非常有吸引力的。你能够描述为他们赢得这一赞誉的面部特征吗？迈克尔·坎宁安 (Michael Cunningham, 1986) 设计了一个富有创意的实验来确定这些美的标准。他要求男性大学生评估 50 张照片中女性的吸引力程度，这些照片来源于大学的一

本年鉴以及一个国际选美项目。坎宁安之后仔细地测量了每张照片中女性脸部特征的相对尺寸。他发现，吸引力项目上的高评分与大眼睛、小巧的鼻子、窄小的下颌、高耸的颧骨和窄小的脸颊、高挑的眉毛、大大的瞳仁和明显的笑容有关。研究者然后以同样的方式考察了女性对于男性照片的评分 (Cunningham, Barbee, & Pike, 1990)，他们发现与高评分相关的特征有：大眼睛、宽大的下颌、高耸的颧骨和宽大的脸颊，以及一个明显的笑容。

两性之间的评分有些重叠之处。两性都仰慕异性有着大大的眼睛，这被认为是“娃娃脸”的特征，因为初生的哺乳类动物相对于脸庞的大小而言，都有着大大的眼睛。“娃娃脸”特征具有吸引力是因为他们激起了观察者温暖以及想照顾他人的感觉——就像我们对婴儿、小猫和小狗的反应一样（例如，Berry, 1995; McArthur & Berry, 1987; Zebrowitz,

1997; Zebrowitz & Montepare, 1992)。两性都仰慕异性具有高耸的颧骨,这是一个象征性成熟的特点。值得注意的是,相比英俊的男性面孔,被认为美丽的女性面孔更多地拥有“娃娃脸”特征(小巧的鼻子,窄小的下颌),提示女性的美相比男性而言具有更多的类似儿童的特质。

**美的文化标准** 在不同的文化中,人们对于美的知觉是否相同呢?令人惊讶的是,答案是肯定的(Cunningham, Roberts, Barbee, Druen, & Wu, 1995; Jones & Hill, 1993; McArthur & Berry, 1987; Rgides et al., 2001)。尽管不同的种族在细部的脸部特征上各自不同,不同文化背景下的人对于“什么样的脸是吸引人的”这一问题却有着相当一致的看法。研究者要求来自不同国家、民族和种族的评分者对代表不同国家、民族和种族的人像照片进行外表吸引力项目的评分。评分者的评估达到了相当一致的程度。例如,在一个文献综述中提到,评分者的评估相关性在.66 和 .93 之间(Langlois & Roggman, 1990),这一相关性是相当强的(参见第2章)。一个由朱迪思·朗格卢瓦(Judith Langlois)和她的同事(2002)进行的元分析研究同样发现了在评判漂亮或英俊脸蛋上跨文化一致性的证据。尽管人们的评判各有不同,在大的跨度之间还是有一致性存在:无论文化背景如何,观察者认

美貌比任何一封推荐信  
都有用。  
— Aristotle, fourth century B.C.



合成面孔的外表吸引程度。朗格卢瓦和罗格曼(1990)使用电脑创造了一张合成脸。这里的照片是阶段的第一步:左边的两张女性照片被合并成为了右边的那张“合成人像”。这一合成人像具有的面部特征是原先两位女性面部特征的数学平均值。这个阶段的最后一步是将32张人像合成为一张人的面孔,即32张面孔的数学平均值面孔。合成面孔相比任何一张原先的面孔,都被观察者知觉为更有吸引力。(Langlois, Roggman & Musselman, 1994)

为一些面孔就是比另外一些漂亮(Berscheid & Reis, 1998)。

我们又如何解释这些结果呢?朗格卢瓦(Langlois)和罗格曼(Roggman)假设,在我们的进化过程中,人类的面孔有一些普遍的维度是被认为具有吸引力的(Langlois & Roggman, 1990; Langlois, Toggman, & Musselman, 1994)。一些研究结果使得研究者倾向于认同这个假设。例如,我们知道,婴儿更偏好具有吸引力的面孔,且偏好成人所偏好的面孔(Langlois, Ritter, Roggman, & Vaughn, 1991; Langlois, Roggman, & Rieser-Danner, 1990; Langlois et al., 1987)。他们进一步假设,那些会对人产生吸引力的面孔,其特征是处于整个人类面孔的代数平均数的位置或是位于中间水平,而非是位于极端的水平。

为了检验这些假设,朗格卢瓦和他的同事们(Langlois & Roggman, 1990; Langlois et al., 1994)设计了一个精巧且具有原创性的实验。他们收集了许多大学生的照片(大部分是白种人,也有一些西班牙裔和亚裔),并将每一张照片扫描进电脑。他们再用电脑将两个不同人(男性或女性)的照片合成一张照片。这张合成的照片恰恰是两个人原先照片面部特征的数学平均值。本页上的照片就是这样一种合并的结果:合成的照片或者说平均值照片是原本两张女性面孔平均混合的结果。

朗格卢瓦和罗格曼(1990)继续增添新的照片

直到合成 16 张人像和 32 张人像的照片（照片是通过平均每一张增添照片的面孔特征完成的）。下一步，他们要求实验参与者评估合成照片和原先照片的吸引力程度。合成照片，即所有原先照片的数学平均值是否会被认为比任何一张原先照片更有吸引力？对于不同性别以及不同组成的合成照片来说，答案是肯定的。16合一或32合一的照片产生了研究者所说的一张典型的或是“熟悉”的面孔。在合成面孔中，面孔特征上的个体差异逐步消解了，留下的是一个相貌堂堂的面孔，有着令人熟悉和高度愉悦的特性。

这些结果是否意味着“平均”面孔就是最吸引人的面孔呢？并非如此，因为我们对于电影明星和模特外表的良性反应，他们相对于大多数人来说，长相绝非普通，而是出众的。朗格卢瓦和她的同事所发现的是，那张经过平均而合成的面孔，相比它的任何一张组成面孔来说，被知觉为更有吸引力；但这并非是说，这张合成面孔拥有跨越文化界限的所有具有吸引力的外表特征。

另外一些研究者把这一区别更明显地展示了出来 (Aerrett, May, & Yoshikawa, 1994)。这些研究者同样创造了两种类型的合成面孔：一种是 60 张个体照片合成的面孔，被称为“平均吸引力”面孔；另一张合成面孔采用了一种新的形式，由原先 60 张照片里在预先评估中被知觉为最有吸引力的 15 张照片组成，它被称为“高吸引力”面孔。

这些研究者使用白种女性、白种男性、日本女性、日本男性的照片来合成这些面孔。然后，他们要求在英国和日本的实验参与者对所有的这些合成面孔进行吸引力评价。他们的发现是：首先，“高吸引力”面孔被知觉具有吸引力的程度远远超过了“平均吸引力”面孔；其次，日本和英国实验参与者在评估中显示出相似的模式，验证了在不同文化以及不同的种族之间，存在相似的面部吸引力知觉模式；最后，那些“高吸引力”合成面孔看起来又如何呢？无论是日本人还是白种人，他们的面孔形状，和坎宁安与他的同事在研究中所发现的男女一样 (Cunningham, 1986; Cunningham, Barbee, & Pike, 1990)。举例来说，日本人和白种人的“高吸

引力”女性面孔，相比“平均吸引力”的合成面孔而言，有着更高的颧骨、更窄的下颚以及更大的眼睛 (Perrett et al., 1994)。因此，“平均”合成面孔对我们来说具有吸引力，是因为它们丧失了在个体面孔组成部分中一些不典型或是不熟悉的变异成分。然而，最有吸引力的面孔是其组成部分的吸引力水平从一开始就高于平均水平，它只是通过变异被逐步消减变得更吸引人罢了。

**熟悉度的力量** 那个解释人际吸引的关键变量可能实际上是熟悉度 (Berscheid & Reis, 1998)。我们已经看到了，把许多面孔“平均化”在总体上产生了一张看上去更典型、更熟悉以及在外表上更有吸引力的面孔 (Halberstadt & Rhodes, 2000)。最近的研究已经发现了有关熟悉度的更令人惊讶的效应：当研究参与者评估面孔的吸引力程度时，他们偏好那些与自己的面孔最相似的面孔！研究者然后将每一个实验参与者的面孔通过计算机合成（当事人并不知道），把他们变成一张异性的面孔。当研究者把这张照片呈现给实验参与者时，他们给予那张“克隆”了自己的异性面孔更高的吸引力评分 (Little & Perrett, 2002)。

熟悉度同样也暗含在我们已经讨论过的其他概念之中：时空接近性（我们经常看见的人因为重



在西方文化中，独立性是很被看重的，而“美”的刻板印象就包括了有关个人力量的特质。在更倾向集体主义的亚洲文化中，美丽的人被假设具有诸如正直和关心他人的特质。

复暴露的关系便变得熟悉起来)、相似性(和我们相似的人对我们来说看上去也更熟悉以及互惠式的好感(互有好感的人从相知开始会变得逐渐熟悉起来)。所有这些吸引力的预测变量可能仅仅是表达了这样一种想法,即“相对于不熟悉和危险而言,我们内心深处对于熟悉和安全的一种偏好”(Berscheid & Reis, 1998,p.210)。

**人们对有魅力的人的假设** 在许多研究中,参与者将许多与外表无关的正性特质和那些漂亮的人联系在一起。有些研究者(Dion, Berscheid, & Walster, 1972)把这种倾向称之为“美即是好”的刻板印象(Ashmore & Longo, 1995; Calvert, 1988; Moore, Graziano, & Millar, 1987)。

这个刻板印象的效应相对来说是有限的,只在特定的领域影响人们对于某个个体的判断。元分析研究揭示,当两性在判断社会能力时,外表的吸引程度都会对他们的归因判断有最大的影响:相比不怎么漂亮的个体,漂亮的个体被认为更好社交、更外向、也更有人缘(Eagly, Ashmore, Makhijani, & Longo, 1991; Feingold, 1992b)。他们同样也被看作更性感、更快乐以及更有自信。

这些关于漂亮人群的刻板印象是否也能跨越文化的界限呢?答案似乎是肯定的(Albright et al., 1997; Chen, Shaffer, & Wu, 1997)。例如,在韩国汉城的大学生被要求对一系列大学年鉴中的

照片进行外表吸引程度评分,这些照片在外表吸引力上有所差异(Wheeler & Kim, 1997)。两性参与者都认为那些更具有外表吸引力的人也会有更好的社交技巧、更友善、适应性也更强——这些特质与北美洲实验参与者认为与高外表吸引力相一致的特质是相同的(见表10.1)。但是在另外一些被认为与高外表吸引力相伴随的特质中,韩国和北美学生则有所差异,凸现出各自文化中重要和有价值的变量(Markus et al., 1996; Triandis, 1995)。对于美国和加拿大的学生而言,他们生长在个人主义的文化中,这样的文化认为独立性、个体性以及自恃是非常重要的,而“美”的刻板印象中就包括了个人力量的特质,但这些特质并不在韩国“美”的刻板印象之中。对于生长在集体主义文化中的韩国学生而言,他们的文化强调和谐的群体关系,“美”的刻板印象就包括了正直和关心他人,但这些特质则不在北美刻板印象的范围之内(见表10.1)。

有意思的是,某些研究证据的确支持漂亮的人在社会能力方面尤有天赋这一刻板印象。与那些并不怎么具有吸引力的人相比,高吸引力的人的确发展出更好的社会交往技能,并报告有更好的社交经验(Feingold, 1992b; Langlois et al., 2000; Reis, Nezleski, & Wheeler, 1980; Reis et al., 1982)。毋庸置疑的是,刻板印象中这一“隐藏真相”存在的原因是,那些漂亮的人从小就受到了很大程度的

表 10.1 文化如何影响“美即是好”的刻板印象

“美即是好”的刻板印象已经在两类文化中得到了探讨:一是个人主义文化(北美),一是集体主义文化(亚洲)。美国、加拿大和韩国的男女受访者针对具有不同外表吸引力的照片进行评分。他们的反应指出,形成这种刻板印象的某些特质具有跨文化一致性,而另一些则不是。在两个文化中,高外表吸引力的人,相比不那么有魅力的人来说,他们都被认为具有更多文化所强调的特质。

#### 韩国、美国以及加拿大共有的刻板印象特质

好交际	外向
快乐	有人缘
友善	成熟
在性方面令人感到温暖和有回应的	

#### 在加拿大和美国刻板印象中的其他特质

坚强	强势
在韩国刻板印象中的其他特质	
敏感	同情心
诚实	值得信任

摘自 Eagly, Ashmore, Makhijani, & Longo, 1991; Feingold, 1992b; Wheeler & Kim, 1997。

社会关注，这么一来就帮助他们发展出良好的社会技巧。你可能也注意到了这里自我实现预言的作用（见第3章）：我们对待他人的方式影响他们的行为，并最终影响他们对自己的评价。

一个“普通”人是否可以通过自证预言变得像一个“漂亮”的人那样呢？为了找到答案，研究者给了男性大学生一系列关于另一个参与者的信息，包括她的照片(Snyder, Tanke, & Berscheid, 1977)。这些照片是经过实验者操纵的，它要么是一张有魅力的女性照片，要么是一张普通女性的照片。男性学生被告知，他们将会和这个女性有一次电话通话（在实验情境中，只能使用语言交流，而不能使用手势或面部表情）。在实验中使用照片的目的在于引发男性参与者的“美即是好”的刻板印象，即那个女性如果说相比之下更有魅力的话，她们便更热情、更讨人喜欢、更镇静，和她们的交谈也会更有乐趣。事实上，给他们的照片并非是那个和他们交谈的女性的照片。那么，男性参与者的信念是否真的创造了现实？

是的，与那些相信他们的交谈对象不那么吸引人的人相比，那些相信他们的交谈对象是更有魅力女性的男性参与者以更热情和更友善的方式与他们的伙伴交谈。不仅如此，男性的行为还影响到女性的行为。当独立的观察者仅仅听那些女性的谈话（没有看过照片）时，他们将那些男性认为的更具有魅力的女性谈话评价为更有吸引力、更自信、更生动且更热情。简而言之，因为男性同伴认为他谈话的对象是一个有魅力的女性，他以一种能帮助她展现出她最好和最耀眼的方式与她交谈。

之后，这个研究在角色互换的条件下得到了重复：女性参与者观看有魅力男性或普通男性的照片，然后和他在电话上交谈(Andersen & Bem, 1981)。男性对于女性对他们的看法一无所知，而正如在原先的研究中一样，女性表现出了她们的“预言”，而这些不知情的男性同伴则表现出相应的反应。这些结果提醒我们，外表吸引力更多影响女性的生活这本身是一个误解。三个元分析研究考察了数百个关于

吸引力对行为和知觉影响的研究，发现并不存在性别差异：外表吸引力对于两性同样重要(Eagly et al., 1991; Feingold, 1992b; Langlois et al., 2000)。

### 关于最初吸引的回忆

到目前为止，我们已经讨论了几个吸引力的预测因素：时空接近性、相似性、互惠式好感以及外表吸引力。在本章初始，我们曾经邀请大家回忆一下，为何当初会喜欢自己的朋友和亲密爱人。在一个研究中，研究者让大学生和稍年长的成年人来叙述一下，在他们的生命中，特定的人是如何与他们坠入爱河或建立友谊的(Aron, Dutton, Aron, & Iverson, 1989)。随后，研究者将这些受访者的叙述按照我们先前所讨论的社会心理学变量进行编码。那么，人们是否会自发地报告这些变量是他们最初感受到人际吸引力的原因呢？

是的，的确如此。首先，就坠入爱河的叙述而言，互惠式的好感和吸引力（包括外表和人格上的特质）被主动提起的频率最高(Aron et al., 1989; Duck, 1994a)。这两项因素结合的威力让研究者得出了这样的结论：“人们事实上只是在等待，某个有吸引力的人做些让他们认为这个人喜欢他们的事情(Aron et al., 1989, p.251)。”提起频率中等程度的变量有：准备进入或寻找一段亲密关系，或对现有的亲密关系不满意。最后，相似性和时空接近性被



研究表明，互惠式的好感和吸引力是许多人坠入爱河的有力预测因素，包括英国人、墨西哥人和华裔美国人，同时也包括俄罗斯人和日本人。

提到的频率介于中等程度到低程度之间。研究者假设，这两项变量之所以被低估是因为，人们不记得或没有注意到自己曾有过这些经验，或是因为，这些变量对于例如坠入爱河这么件令人激动的事情而言实在是个太过普通的解释了。还有可能的是，相似性和时空接近性或许在人们坠入爱河之前，通过缩小成为可能人选的方式已经发挥了作用 (Aron et al., 1989)。研究中的这个“坠入爱河”的基本模式似乎是具有一定跨文化一致性的，无论是在美国的美籍华裔、美籍墨西哥学生 (Aron & Rodriguez, 1992)，还是日本或俄罗斯的学生 (Sprecher, Aron et al., 1994)，都表现出了这种模式。

其次，在有关建立友谊的叙述当中，研究者再度发现，互惠式的好感和吸引力是最常被提及的原因，尽管它们出现的频率比坠入爱河叙述中的低。对于友谊而言，相似性和时空接近性被提及的频率很高，并比坠入爱河叙述中的要高 (Aron et al., 1989)。另外一些研究者发现了在朋友间的吸引力存在一个有趣的性别差异。对于女性，预测朋友间吸引力的一个重要变量是交谈的质量。当体验到朋友间的吸引力时，女性相比男性而言，看上去对高质量的交谈有更为正性的反应 (Duck, 1994a; Fehr, 1996; Johnson & Aries, 1983; Reisman, 1990)。也就是说，吸引力、互惠式的好感、相似性和时空接近性这些预测人际吸引的变量，不仅可以在实验室中预测人们的行为，也出现在人们对自己现实生活中的相关经验的自发回忆当中 (Aron & Aron, 1996)。

### 人际吸引理论：社会交换理论和公平理论

到目前为止，我们讨论过的人际吸引的决定因素，包括了情境层面（时空接近性、重复曝光）、个体属性层面（外表吸引力、相似性、自尊），以及个体行为层面（好感的传达）。现在，我们来看看一些能够将这些现象联系到一起的人际吸引理论。

**社会交换理论** 我们之前讨论的许多变量都可以被认为是社会性收益的例子。让我们的态度得到证实是一件令人愉快的事情，那么，某个人与我们的态度越接近，我们知觉为得到奖励的程度就会越高。同理，接近那些喜欢我们的人和外表高吸引力的人是一件高社会奖励的事情。对我们至今的讨论进行总结的一个公式是：某个人能提供给我们的社会收益越高（我们所花费的成本越低），我们喜欢这个人的程度也会越高。这个公式的反面则是：如果一段关系的成本（例如，就情绪困扰而言）远远超过了它所能给予的（例如，就证实和褒奖而言），很可能它就不会长久。

这种人际关系是建立在成本和收益的经济模型基础上（就像市场一样）的简单概念，被心理学家和社会学家延伸形成了复杂的社会交换理论 (Blau, 1964; Homans, 1961; Kelley & Thibaut, 1978; Secord & Backman, 1964; Thibaut & Kelley, 1959)。社会交换理论认为，人们所知觉到的一段关系的正性或负性程度取决于：(1)自己在关系中所得到的收益；(2)自己在关系中所花费的成本；(3)对自己应得到什么样的关系和能够与他人建立一个更好的关系的可能程度。换句话来说，我们购买我们所能得到的最好关系，它对于我们的情感货币而言能提供给我们的价值最多。社会交换理论的基本概念是收益、成本、结果和比较水平。

收益是关系正性的、令人愉悦的方面，它们让我们觉得一段关系是值得的，并且应该巩固。它包括了已经谈论过的我们伴侣具有的性格和行为的类型，以及我们能通过与这个个体结识所获得的外部资源（例如，获得钱财、地位、活动或与其他有意思的人群结识的机会；Lott & Lott, 1974）。举例来说，在巴西，友谊被公开地用作价值的交换。巴西人会欣然承认他们需要一个pistolao（字面上的意思是说，一把巨大的、强有力的手枪），意思是他们需要一个将会使用她或他的个人关系帮助他们得到想要东西的人 (Rector & Neiva, 1996)。成本，很

宝贝，不要用爱来恐吓我。让我们一起到雨中漫步吧。

—— Billie Holiday

**社会交换理论 (social exchange theory)**：人们对人际关系的感受取决于他们对这段关系的收益与成本的知觉，他们对应得到何种关系的知觉以及从其他人那里得到一段更好的关系的可能性的知觉。

爱情通常只不过是两个人之间的一种交换，在人际市场上权衡自己的价值之后，得到他们期望中最好的东西。

—Erich Fromm

显然是硬币的另一面，所有的友谊和浪漫关系都会有自己的成本（例如忍受他人那些恼人的习惯和个性）。关系的结果是对成本和收益进行的直接比较，你可以将它想像为一个数学公式：结果等于收益减去成本（如果你得到的是一个负值，你的人际关系就有问题了）。

你对人际关系的满意程度还取决于其他的变量——你的**比较水平**，或是说你对人际关系结果的期望和它实际的成本与收益情况（Kelley & Thibaut, 1978；Thibaut & Kelley, 1959）。随着时间的推移，你已经积累了很长一段与他人交往的历史，而这个历史又会影响你将对你现在的或将来的人际关系的期望。一些人的比较水平很高，期望在一段关系中得到巨大的收益而成本微小。如果一个既有关系不能匹配这个比较水平，他们便会不快和不满。与此相反的是，那些比较水平很低的人在同样的一段关系中就会很快乐，因为他们认为人际关系将会是困难重重和代价重重的。

最后，你对于人际关系的满意程度同样取决于你知觉到更好的关系替换既有关系的可能性——或者是说，你的**替代性比较水平**。反正世界上的人多得是，换一个人是否会让你一段比现在结果更好、收益更多而成本更低的人际关系呢？对于那些有着高替代性比较水平的人来说，或是因为他们相信世界充满了急不可待想和他们见面的杰出人士，或是因为他们知道就有那么个急不可待的杰出人士，他们更倾向于重新进入“人际市场”，并结交一个新朋友或一个新爱人。那些低替代性比较水平的人更有可能留在一个成本很高的关系中，因为对于他们来说，虽然现有的并不怎么样，但比他们预期能在别处找到的还是好些（Simpson, 1987）。

社会交换理论有许多研究证据的支持：朋友和亲密伴侣之间的确关注他们在关系之中的收益和成本，而这些影响了他们对这段关系是否会抱有良好

的感觉（Bui, Peplau, & Hill, 1996；Le & Agnew, 2003；Rusbult, 1983；Rusbult, Martz, & Agnew, 1998；South & Lioyd, 1995）。

**公平理论** 一些研究者批评社会交换理论忽视了关系中的一个要素——公正的概念，或是说公平。公平理论的支持者强调，人们并非简单地以最小代价换取最大利益；他们还要考虑关系中的公平性，即与人际关系中的同伴相比，两者贡献的成本和得到的收益基本是相同的（Homans, 1961；Walster, Walster, & Berscheid, 1978）。这些研究者把一段公平的关系描绘为最快乐和最稳定的关系。相比较而言，不公平的关系导致一方感到过度受益（得到许多的收益，耗费极小的成本），或者过度受损（得到极少的收益，

友谊是个人利益与恩惠的  
交换计划。

—François de La Rochefoucauld,  
Maxims, 1665



“这是一次告别，先生们。我已经和另一家董事会见过面了，而且我们坠入了爱河。”

**比较水平** (comparison level)：人们对于他们在特定关系中可能的收益和成本的水平的预期。

**替代性比较水平** (comparison level for alternatives)：人们对于在一段可替代旧关系的新关系中，收益和成本的水平的预期。

**公平理论** (equity theory)：人际间双方体验到的贡献成本和得到的收益基本相同时，人际关系是很愉快的。

付出众多成本，不得不在这段关系中耗费诸多的时间和精力)。

根据公平理论，过度受益和过度受损的关系双方对这种状态都应该感到不安，且双方都会有在关系中重建公平的动机。这对于过度受损的一方来说是合理的(谁又希望没完没了的受苦呢)，但为什么过度受益的个体想要放弃社会交换理论所阐述的那个轻松的交易——以微小的成本和工作来换取高额的收益呢？一些研究者强调，公平是一个强有力的社会标准——如果他们在一段关系中得到的超过他们应得的，个体将最终感到不安，甚至是感到内疚。然而，过度受益就是看上去不如过度受损来得糟糕，并且研究已经证实，对于过度受损的个体而言，不公正被知觉为一个更严重的问题(Buunk & Van Yperen, 1991; Hatfield, Greenberger, Traupmann, & Lambert, 1982; Sprecher & Schwartz, 1994; Van Yperen & Buunk, 1990)。

## 亲密关系

读到这里，你应该十分清楚再遇到一个陌生人时，你应该如何给对方留下一个良好的第一印象。假设你希望克劳蒂娅喜欢你，那么首先你必须经常出现在她身边，让她熟悉你；接着，你要提供给她较多的社会收益，强调你和她的相似性，并且让她知道你喜欢她的陪伴。但是，如果你想要的不仅是一个好印象呢？如果你想要的是一段亲密的友谊或是一段浪漫的关系，你又该怎么办呢？

直到最近，社会心理学家对这个问题仍然没有什么现成的答案，人际吸引的研究几乎都集中在第一印象上。这是为什么呢？主要的原因是，对亲密的、长期的关系进行科学的研究，相比第一印象的研究来说要困难得多。正如我们在第2章中所看到的

**友谊式的爱 (companionate love)**：当我们对某个人非常在乎时所感觉到的亲密和情感。但当那个人在场时，我们并不感受到激情或生理唤醒。

那样，将实验参与者随机分配到不同的实验条件，是实验研究重要的特征。

爱是如此神圣，以至于言语的描述只会使它失色。爱乃吾可觉然不可述，爱乃吾可知然不可言。

—Beilby Porteus

在研究第一印象时，研究者可以随机分配实验参与者和他人(与参与者相似或不相似的人)相识。但是，研究者不能将参与者随机分配给与他相似或不相似的“情人”，让他们发生一段关系。除此之外，亲密关系中的感觉和亲密感是很难测量的。当他们试图测量类似“爱”或“热情”这类复杂的感觉时，心理学家面临的是一项艰巨的任务。

### 爱的定义

尽管亲密关系的研究存在许多困难，社会心理学家在爱的本质、爱的发展和爱的兴盛问题上已经得到了许多有意想不到的发现。让我们从恐怕是最困难的问题开始：

试着与爱理论，则你不免失理智。

—French proverb

爱，究竟是什么？在早期尝试通过区别“爱”与“喜欢”来界定“爱”的尝试中发现，恐怕就像你期待的那样，爱并非是“很喜欢”，也不纯粹是性吸引力(Rubin, 1970)。

**友谊式的爱情与激情式的爱情** 对于莎士比亚笔下的罗密欧与朱丽叶而言，爱情是狂热的、激荡人心并且充满着互相渴望的。如果你的祖父母仍然保持长期的婚姻关系的话，他们可能提到一种更平和的爱情。我们都用“爱”来描述这些关系，尽管它们看来有着很大的差异(Berscheid & Meyers, 1996, 1997; Fehr, 1994; Fehr & Russell, 1991)。社会心理学家认为，一个对“爱”的良好定义必须涵盖许多内容：包括浪漫式爱情所有的激情和令人眩晕的感觉，以及长相守的伴侣、朋友和血亲之间深厚、长期的互相付出。那么，在定义爱时，我们通常会区分友谊式的爱情和激情式的爱情(Hatfield, 1988; Hatfield & Rapson, 1993; Hatfield & Walster, 1978)。友谊式的爱包含的是我们指向他人的那种亲

PDG

密深情，并不包含激情和生理唤醒。人们可以在非性关系中体验到这种友谊式的爱，例如亲密的友谊关系；也可以在性关系中发现它，但他们体验到更多的亲密感，而不是伴侣间曾经体验到的高度的热情和激情。

**激情式的爱**包括了指向爱侣的强烈渴望，特征是爱侣在场的时候，体验到生理唤醒，急促的呼吸和剧烈的心跳 (Regan, 1998; Regan & Berscheid, 1999)。当对方也爱着我们的时候，我们感到极大的满足和狂喜；而当对方对我们了无情意时，我们感受到的是强烈的痛苦和绝望。比较个人主义文化（美国）和集体主义文化（中国）的跨文化研究表明，美国伴侣认为激情式的爱其重要程度更高，而中国伴侣则认为友谊式的爱更重要 (Gao, 1993; Jankowiak, 1998; Ting-Toomey & Chung, 1996)。相比较之下，东非肯尼亚的泰特人认为两者同样重要，他们把浪漫的关系定义为友谊式爱和激情式爱的结合。泰特人认为这是一种最好形式的爱，在社会中对这种爱的追求是他们的首要目标 (Bell, 1998)。在回顾了166个社会的人类文化学研究后，威廉姆·詹科瓦克 (William Jankowiak) 和爱德华·费舍 (Edward Fischer, 1992) 在147个社会中发现了激情式爱情的存在，参见表10.2。

伊莱恩·哈特菲尔德 (Elaine Hatfield) 和苏珊·斯普雷彻 (Susan Sprecher, 1986a) 开发了测量激情式爱的问卷。在这张问卷中，激情式的爱包括了指向爱侣强烈的、不可抑制的念头，强烈的感觉和



Gwyneth Paltrow and Joseph Fiennes用《恋爱中的莎士比亚》(Shakespeare in Love) 中的一个场景来诠释激情或爱情的早期阶段。

外显的行为。如果你知道自己是否正在经历激情式爱情（或曾经历过），那就填写一下“试一试”栏目中的问卷吧。

**爱情三元论** 罗伯特·斯腾伯格 (Robert Sternberg, 1986, 1988, 1997; Sternberg & Beall, 1991) 提出了爱情三元论。根据这一理论，爱有三个基本的成分：亲密、激情和承诺。亲密指的是与伴侣亲近和相联系的感觉。激情指的是双方关系中令人“热血沸腾”的部分——指向伴侣的生理唤醒，包括性吸引力。

**激情式的爱 (passionate love)**：对某个人强烈的渴求，伴随着生理唤醒。当爱是相互的时候，我们感觉到极大的满足和狂喜；当爱是单方面的时候，我们感受到痛苦和绝望。

**爱情三元论 (triangular theory of love)**：这一理论认为，不同类型的爱包含的三个变异的成分：亲密、激情和承诺。

表 10.2 激情式的爱的跨文化一致性——基于 166 个社会的文化人类学调查

文化地域	存在激情式的爱	不存在激情式的爱
地中海地区	22 (95.7%)	1 (4.3%)
泛撒哈拉非洲地区	20 (76.9%)	6 (23.1%)
亚欧地区	32 (97.0%)	1 (3.0%)
太平洋群岛地区	27 (93.1%)	2 (6.9%)
北美地区	24 (82.8%)	5 (17.2%)
南美洲和中美洲地区	22 (84.6%)	4 (15.4%)

摘自 Jankowiak & Fischer (1992)

## 试一试

### 激情式爱情量表

请根据这些条目的要求描述当你陷入激情式的爱情中时，你的感受是什么样子的。想一个你现在爱得最热烈的人。如果你从未谈过恋爱，想一个你最关心的人。在选择你的答案时，请回忆一下你感觉最强烈时的感受。

对于以下15个条目，请用1~9的数字来尽量准确地描述你的感受。数字1代表完全不正确，数字9代表完全正确。将答案记录在题目之前。

1	2	3	4	5	6	7	8	9
↑		↑			↑			

完全不正确                   一般                   完全正确

1. \_\_\_\_\_要是离开我，我会感到极度绝望。
2. 我有时候觉得无法控制自己的想法，它们总是关于\_\_\_\_\_。
3. 当我做了一件让\_\_\_\_\_快乐的事情时，我会感到很快乐。
4. 我宁愿和\_\_\_\_\_在一起，而非其他人。
5. 想到\_\_\_\_\_曾经和其他人谈过恋爱，我就会很嫉妒。
6. 我渴望知道与\_\_\_\_\_有关的一切事情。

7. 我希望在肉体上、情感上和心理上都得到\_\_\_\_\_。
8. 我对\_\_\_\_\_的爱的渴望是无止境的。
9. 对我来说，\_\_\_\_\_是最理想的情人。
10. 每当\_\_\_\_\_触摸我时，我能感受到我身体的回应。
11. \_\_\_\_\_似乎总是在我脑海中。
12. 我希望\_\_\_\_\_理解我、我的情感、我的恐惧和我的希望。
13. 我急切地寻找任何关于\_\_\_\_\_渴望我的迹象。
14. \_\_\_\_\_对我有强烈的吸引力。
15. 当我和\_\_\_\_\_的关系出了问题时，我会变得非常沮丧。

计分方式：把15题的得分加在一起。总得分从15~135。你的分数越高，你对对方的感觉越反映出激情式的爱情。那些你给予相对高分的条目反映了在激情式爱情中你所体验到较为强烈的成分。

(摘自 Hatfield & Sprecher, 1986)

承诺包含两个决策过程：短期的那个是爱你的伴侣，长期的那个是保持这份爱并和你的伴侣持久相守。斯腾伯格（1988）开发了一份量表来测量爱的这三个成分，其中包括这样的问题：“我和\_\_\_\_\_有一段互相理解的关系”（亲密），“我在一天中发现自己总是想着\_\_\_\_\_”（激情），以及“我期望我对\_\_\_\_\_的爱会在我剩余的生命历程中延续下去”（承诺）。

不同程度的这三种成分——亲密、激情和承诺可以组成不同形式的爱（见图10.3）。爱情可以由任何一个单一的成分组成，也可以是不同程度的三种成分的任何组合。

爱不是存在就是缺乏。浅薄的爱根本算不上爱情。

— Toni Morrison

激情  
(只有激情是迷恋式爱情)



图 10.3 爱情三角形

根据爱情三元论，有七种不同形式的爱，每个都含有不同程度的亲密、激情和承诺。（摘自 Sternberg, 1988）

例如，个体对于爱侣可能感受到极为强烈的激情或是生理吸引（盲目的爱），但是对爱侣却知之甚少，以至于无法体验到亲密感，也没有做好给予任何承诺的准备。随着关系的发展，这段爱情可能会演变为浪漫的爱，其特征是亲密和激情，甚至是“完美的爱”，即三种成分都包含在内。伴侣式的爱则以亲密和承诺，但缺乏激情为特征（Aron & Westbay, 1996; Hassebrauck & Buhl, 1996; Lemieux & Hale, 1999）。

## 文化与爱情

尽管爱是人类共有的情绪，我们体验它的方式（以及我们对亲密关系的期望）都是和文化联系在一起的。例如，日本人把amae形容为一种高度正性的情绪状态，在这一状态下，个体完全是被动的爱的傀儡，被爱侣娇纵宠爱。在英语或是其他任何西方语言中并没有和amae对应的词语，最接近的词语是依赖，而在西方文化中，成人关系中的这种情绪状态被认为是不健康的（K. K. Dion & K. L. Dion, 1993; Doi, 1988）。

类似的是，中国的“感情”概念和西方人眼中的浪漫爱情也有所区别。“感情”是通过帮助和为你的对象工作来实现的，例如，一个“浪漫”的行为可能是帮助你的对象修理自行车或是帮助他/她学习新的知识（Gao, 1996）。在韩国，“jung”代表一种特殊的关系。“jung”的含义远远超过了“爱”，它是将两人联系在一起的纽带。处在一段新关系中的伴侣可能互相感受到强烈的“爱”，但是他们还没有发展出强烈的“jung”，而后者需要时间和许多共同的经历。有意思的是，在负面的关系中也可以发展出“jung”，例如，在互相看不顺眼的生意对手之间，随着时间的推移，在他们之间可能不知不觉中就会衍生出“jung”，结果就是，他们会觉得彼此以非常奇特的方式联系在了一起（Lim & Choi, 1996）。

菲利普·谢弗（Phillip Shaver）和他的同事（Shaver, Wu, & Schwartz, 1992）试图考察在不同的文化中，浪漫的爱或激

情的爱是否和相同的情绪联系在一起。他们要求来自美国、意大利和中国的实验参与者把几百个情绪词分成不同的类别。他们分析发现，不同文化之间的爱既相同也不同。最令人惊异的差异是中国样本中“悲伤的爱”类别的存在。中国人有许多关于爱的概念都是带有悲伤意味的，例如悲情（sorrow-love）、怜惜（tenderness-pity）和悲怜（sorrow-pity）。尽管这类“悲伤的爱”在美国和意大利样本中也占有很小的部分，在西方文化中，这个类别并不被视为是爱的主要组成部分。

其他研究者试图弄清楚中美爱情流行歌曲的歌词是如何揭示各自文化中的爱情体验的（Rothbaum & Tsang, 1998）。在发现相比美国歌曲，中国歌曲中明显更多地提到爱情带来的痛苦和它的负面后果之后，研究者考察了中国文化中“缘”的概念。这是一种关于人际关系早已命定的信念。根据佛教传统的“业”（karma）的信念，命运决定人际关系的走向。爱侣对于他们之间的关系无能为力（Goodwin, 1999）。如果关系出了问题，双方也无法挽回，必须接受命运并承担随之而来的痛苦（Rothbaum & Tsang, 1998）。尽管中国的歌曲比美国的悲伤，两国之间对于爱情强烈程度的描绘并不存在差异。研究者发现，中国歌曲和美国歌曲在把爱表述为“激情而狂野”的程度是一样的。

正如我们之前描述的那样，浪漫爱情的定义和体验在集体主义和个人主义文化中是不同的。研究



尽管全世界的人们都会体验到爱，不同的文化中有关“爱”的定义却是不同的。

者发现，加拿大学生根据他们种族文化背景——亚裔（中国、韩国、越南、印度、巴基斯坦）、盎格鲁—凯尔特人（英国、爱尔兰、苏格兰），或是欧洲人（斯堪的纳维亚、西班牙、德国、波兰）——的不同而对爱情有不同的态度。与同龄人相比，亚裔受访者明显更可能认同一种伴侣式的、基于友情的浪漫爱情，一种“不会影响现存的复杂家庭关系网络”的爱情（K.L.Dion & K.K.Dion, 1993, p.456）。在一个类似的研究中，研究者对11个国家的大学生进行了调查，询问他们：“如果有一位异性具有你渴望的一切品质，如果你不爱他/她的话，你会和他/她结婚吗？”这些研究者发现，为爱而结婚在西方或西方化的国家中（例如美国、巴西、英国和澳大利亚）被视为是最重要的；而在一些发展水平较低的东方国家中（例如，印度、巴基斯坦以及泰国，Levine et al., 1995）则最不被重视。

这些研究的结果表明，从某种角度来说，浪漫爱情的定义是具有文化特异性的（Dion & Dion, 1996; Gao & Gudykunst, 1995; Hatfield & Rapson, 1996, 2002; Hatfield & Sprecher, 1995; Sprecher, Aron et al., 1994）。

在不同的社会中，爱情的定义和行为也是不同的。我们都会体验到爱，但是我们不一定要以同样的方式去爱——或者说，至少我们并不使用同样的方式来描绘它。正如之前看到的那样，人类学家在取样的166个社会中发现了浪漫（激情）爱情在147个社会中存在的证据（Jankowiak, 1995; Jankowiak & Fischer, 1992）；它甚至在那些“并不接受”浪漫爱情，或是“并不把它视为理想的典范”的社会也存在（Jankowiak, 1995, p.4）。因此，或许即便浪漫的爱情在整个人类中是一种普遍存在的现象，特定文化

**爱情的进化论取向 (evolutionary approach to love)**，脱胎于进化生物学的一个理论。这个理论认为，两性为异性身上不同的特征所吸引（男性被女性的外表所吸引，女性被男性的资源所吸引），是因为这样能够最大程度地保证他们繁殖成功的概率。

**进化心理学 (evolutionary psychology)**：使用根据自然选择原则，随着时间进化的基因因素来解释社会行为的理论取向。

规则也会改变这种情绪状态被体验、表达和记忆的方式（Levinger, 1994）。就像罗伯特·摩尔（Robert Moore, 1998）在对中国进行的研究中总结的那样：“相比西方的年轻人，中国的年轻人爱的程度同样很深，也体验到相似的浪漫爱情中的甜蜜和痛苦。但是，他们的爱是根据这样的社会的准则……即要求他们为了家庭而牺牲个人的利益……这意味着避免盲目的爱、随意的性交际，以及可能会忽视家庭利益的约会情境。”（p.280）

静谧的世界

## 爱情关系

爱的原因和最初人际吸引的原因是相同的吗？在早些时候我们讨论的那些最初印象的决定因素是否也会在亲密关系中发挥作用呢？在我们发展并保持亲密关系的过程中，是否又会有其他因素发挥影响力呢？

### 进化与爱情：配偶的选择

诗人罗伯特·勃朗宁曾问过这样的问题：“我是如何爱你的呢？让我来想一想。”对于心理学家来说，这个问题变成了：“我为什么要爱你呢？”对于许多人来说，可以在**爱情的进化论取向**中寻找到这个问题的答案。进化生物学的基本理念是：动物的“适应”程度是由它繁殖的成功率来衡量的，即是说，它把自己的基因传递给子代的能力。成功的繁殖不是问题的一部分，而是问题的全部。这个生物概念被心理学家应用于社会行为的研究之中，他们把**进化心理学**定义为使用根据自然选择原则，随着时间进化的基因因素来解释社会行为。人类的行为是否以某种特殊的方式进化，以期最大程度地获得成功的繁殖？进化心理学家认为的确如此。他们强调，由于两性在养育后代中的角色不同，他们就有了不同的择偶策略。

对于女性而言，后代繁殖在时间、精力以及人力上的成本都是非常高的：她们必须承受怀孕和分娩的不适，接着还要照顾后代直到他们成年。那么，

PDG

后代繁殖就是一件很严肃的事情，所以按照理论的假设，女性必须慎重考虑与谁一起完成后代的繁殖。相比较之下，对于男性来说，繁殖后代的成本就非常低了。爱情的进化论取向得出的结论是，两性的成功繁殖转化为两种非常不同的行为模式：在整个动物世界中，对于雄性来说，繁殖是否成功是由他们子代的数量来衡量的。他们为了最大程度地将他们的遗传信息保存下来，追求和不同的雌性进行交配。相反，对于雌性而言，成功的繁殖在于她们能够成功地养育每一个子代，直到他们成年。她们交配的频率不高，且只和一个经过慎重选择的雄性交配，因为养育和保证每一个子代的成活所需的成本太高了（Berkow, 1989; Symons, 1979）。

那么，这和坠入情网有什么关系呢？大卫·巴斯（David Buss）和他的同事认为，进化论取向可以用来解释两性在浪漫关系中所采取不同策略的原因（Buss, 1985, 1988a, 1996a, 1996b; Buss & Schmitt, 1993）。巴斯（Buss, 1988）解释说，寻找（保持）一个配偶要求个体展示他的资源，即个体对可能配偶而言有吸引力的方面。这个取向强调，在不同的社会形态中，人类通过进化的选择，会重视异性的某些特定的外在线索。对面临高繁殖成本的女性而言，将会寻找那些可以提供她养育后代所需资源支持的男性。男性将寻找那些看上去能够成功繁殖后代的女性。确切地说，鉴于年龄和健康是繁殖成功的保证，男性会更为重视女性的外表；而女性将会重视男性的经济状况和职业成就，因为这些变量代表了她们和后代将会需要的资源（Buss, 1998b）。

有一些研究发现支持这些预测。例如，巴斯和他的同事（Buss, 1989; Buss et al., 1990）询问了来自37个国家超过9000名成年人，在选择婚配对象时，各种不同特征对他们而言的重要性和理想程度。总体来说，女性受访者相对于男性，更看重可能配偶身上的事业心、勤勉和良好的收入能力；而男性更看重的是配偶的外表吸引力，这些结果也得到

男人寻求广播种，而女人则寻求精收粮。

— Robert Hinde

了其他研究的支持。然而，必须注意的是，两性最看重的因素是相同的，包括诸如诚实、值得信任以及令人愉悦的个性等特征（Buss & Barnes, 1986; Hatfield & Sprecher, 1995; Regan & Berscheid, 1997; Sprecher, Sullivan, & Hatfield, 1994）。正如我们之前讨论过的那样，男性相比女性更可能表达，对他们而言可能配偶的外表吸引力是非常重要的（Feingold, 1990）。另外一些问卷调查研究表明，男性更偏好那些比他们自己年轻的配偶（年轻意味着更好的繁殖能力），而女性则偏好和她们自己年龄相近的配偶（Buss, 1989; Kenrick & Keefe, 1992）。当大学生被要求假想他们的伴侣或是肉体不忠，或是感情不忠，男性相比女性，对于肉体不忠的场景感觉更沮丧，而女性相对来说则对感情不忠的故事感觉更为沮丧（Buss, Larsen, Westen, & Semmelroth, 1992）。

史蒂文·甘奇斯泰德（Steven Gangestad）和大卫·巴斯（1995）提出了一个有关爱和配偶选择的进化论取向观点。如果男性偏好女性的外表吸引力，是因为外表吸引力代表繁殖成功的可能性；那么，外表吸引力在那些流行疾病横行的地区就会额外受到重视，即外表的吸引力不仅意味着健康，也可能意味着对当地的疾病有抵抗力。甘奇斯泰德和巴斯发现，在流行疾病横行的地区，相比那些疾病低发区，当地人的的确更重视外表吸引力。然而，这种对于外表吸引力的偏好在两性之间并没有差异。那么，这个研究虽然支持进化论取向的基本观点，但同时也对这一取向中有关两性配偶选择上存在差异的观点提出了质疑。

进化论取向同样也招致不少非议。一些社会心理学家强调这一理论的不可验证性：我们不可能做一个实验来证明，进化过程是造成现在人类行为的主要动力（Sternberg & Beall, 1991）。另一些心理学家认为，这是一种对极其复杂的人类行为的一种过度简化的理论（Travis & Yeager, 1991）。他们

貌美的她，生来就是被追求的。

William Shakespeare

认为，男性之所以看重伴侣的外表，是他们从小所受教导的结果，他们接受了几十年广告和媒体的条件作用，这些广告和媒体影像突出女性的美貌，并带有凸显其性意味的趋势（Hatfield & Rapson, 1993）。

另一些研究发现，当她们考虑接受一个可能的性伴侣而非婚姻伴侣时，女性和男性对外表吸引力的重视程度是相同的（Regan & Berscheid, 1997；Simpson & Gangestad, 1992）。关于女性是否因为可能的配偶具有提供经济上资源的能力而被其所吸引的问题，研究结果也并非完全一致（Buss et al., 1990；Cochran & Peplau, 1988；Feingold, 1992a；Hatfield & Sprecher, 1995；Jensen-Campbell, Graziano, & West, 1995；Regan & Berscheid, 1995, 1997；Speed & Gangestad, 1997）。

最后，一些研究者认为，解释为何两性会在配偶选择中偏好不同的特质并非一定要诉诸进化论的原则：全世界的女性都普遍具有更少的权利、更低的地位、更少的财富和其他资源。如果女性需要依仗男性来取得经济上的稳定安全，在选择丈夫的时候，她们就必须考虑到以上的特质（Rosenblatt, 1974）。那么，在公平理论的框架中，女性的年轻和美丽就被认为是与男性的事业成就、经济实力进行交换的一种筹码。

史蒂文·甘奇斯泰德（1993）通过比较在几个国家中，女性对经济资源的获取程度以及女性在选择配偶中报告男性外表吸引力这一变量的重要程度之间的相关程度来验证这一假设（在这个研究中，控制了传染病的流行率，所以它不再是结果中的一个影响因素）。他发现两者之间存在相关：在特定文化中，女性的经济实力越高，则更多女性对男性的

**依恋方式 (attachment styles)**：基于个体在婴儿时期与主要的教养者之间的关系发展而来的个体对人际关系的预期方式。

**安全型依恋方式 (secure attachment style)**：以信任、不担心被抛弃以及认为自己是有价值的、很受人喜爱为特征的依恋方式。

外表吸引力感兴趣。在美国，相比世界其他地区的女性，那里的女性能够获得更多的经济资源（例如教育、高薪工作、高地位职业）。这又会对择偶带来什么样的影响呢？在最近一项对美国东北部地区将近1000名年轻人的调查中发现，在外表吸引力和财富上的近似程度，相比“美貌换财富”模式，在择偶过程中有更强的预测能力。来自富裕家庭的人，无论男女都希望伴侣也有良好的经济条件。类似的是，具有外表吸引力的男女同样希望找到一个俊男美女成为他们的另一半（Buston & Emlen, 2003）。就像你看到的那样，当讨论人类的择偶偏好时，将先天（天生偏好）和“后天”（文化标准和性别角色）区分开来是十分困难的。进化论取向是一个十分有趣、令人兴奋同时也不免有些争议的理论；未来的理论构建和研究将会进一步揭示生物特性在“爱”中扮演的角色。

### 亲密关系中的依恋方式

到目前为止，我们讨论过的亲密关系的影响因素都是以关系“此时此地”为背景框架：伴侣的相似性以及吸引力、对待彼此的方式等。进化论取向采用长程的视角，即人们今天的举动是如何植根于人类通过进化得来的行为模式。另一个关于爱的最近的理论采用的则是一个中程的视角——认为我们在成年关系中的行为植根于幼年时期与父母和教养者之间互动的经验。这个理论取向的侧重点是依恋方式，并建立在约翰·鲍尔比（John Bowlby, 1969, 1978）以及玛丽·安斯沃思（Mary Ainsworth, Ainsworth, Blehar, Waters, & Wall, 1978）就婴儿如何与他们最主要的教养者（如他们的父母）建立关系的开拓性研究之上。根据依恋方式理论，在生命早期所建立的联结关系的形态会影响到我们在成年时所建立关系的形态。

安思沃斯（Ainsworth）和她的同事（1978）在婴儿和他们的母亲中发现了三种关系类型：（1）有着安全型依恋方式的婴儿通常有着会对他们的需要有所回应，以及在和他们的交往中表现出正性情绪的教养者。这些婴儿信任他们的教养者，不担心他们会被人抛弃，并且认为自己是被人喜爱、很有价值

的。(2)有着回避型依恋方式的婴儿通常有着那些冷淡、疏远并常回绝婴儿建立亲密关系尝试的教养者。这些婴儿渴望和他们的教养者亲近，但学着压制这个需求，好像他们知道这种建立亲密关系的尝试会遭到拒绝似的。有着这种依恋方式的人发现，发展亲密关系是十分困难的。(3)有着焦虑/矛盾型依恋方式的婴儿通常有着情绪不稳定且专横的教养者。这些婴儿因为他们从来没有办法预测他们的教养者在什么时候、以什么方式回应他们的需要，于是便尤为焦虑。

依恋理论的核心假设是：我们在婴儿和儿童时期学会的特定依恋方式成为我们描述我们关系的即行模型或是图式（就像我们在第3章讨论过的那样）。这个早期儿童关系的图式通常伴随我们一生，并扩展到我们与其他人的关系之中（Collins & Sroufe, 1999；Fury, Carlson, & Sroufe, 1997；Hartup & Laursen, 1999）。那么，和他们的父母和教养者有着稳定、安全关系的人，有能力作为成人发展出成熟而持久的关系；和他们的父母有着回避关系的人不太能够信任他人，并且发现发展出亲密的关系是十分困难的事情；和他们的父母有着焦虑/矛盾关系的人希望和他们的成年伴侣亲近，但担心伴侣不会回应他们的感情（Reis & Patrick, 1996；Shaver, Collins, & Clark, 1996）。有许多研究通过使用问卷或访谈的方式测量成年个体的依恋方式，然后将这些依恋方式和他们的浪漫关系质量做相关研究来验证这个理论。

例如，研究者要求成年人根据他们通常在浪漫关

系中的感受选择如

表10.3中所列的三

种陈述中的一种

(Hazan & Shaver,

1987)。每一种陈述

的设计目的在于把

握我们已描述的三

种依恋方式的要

旨。研究者还询问

了受访者有关他们

现在亲密关系的问

题。这个研究的结

果——还有几个相

似的研究结果

与依恋理论

的观点是一致

的。有着安全型

依恋方式的成人

报告他们很容易和他人亲近，很容易信任他人，并有

着满意的浪漫关系。有着回避型方式的成年人报告他

们觉得与他人亲近会不舒服，感觉很难信任他人，对

浪漫关系的满意程度也相对较低。有着焦虑/矛盾型

依恋方式的成人有着相对不太满意的浪漫关系，但模

式却有所差别：他们倾向于沉迷在关系之中，害怕

伴侣不能像他们所期望的那样和他们那么亲密

(Feeney, Noller, & Roberts, 2000；Hazan & Shaver,

1994a, 1994b；Shaver, Hazan, & Bradshaw, 1988；

Simpson & Rholes, 1994)。



依恋理论预测，在婴儿和儿童时期习得的依恋方式将会伴随我们的一生，并且将会泛化到我们与所有其他人的关系之中。

在我的自我深处，我是我家庭的一部分。

—D. H. Lawrence

表10.3 依恋方式测量

这是刊载在报纸上有关爱的态度研究的一部分，要求选择最符合受访者浪漫关系的陈述。每条陈述目的在于测量一种依恋方式，并附上了选择这种方式的人群比率。		
安全型依恋方式	56%	我发觉和人亲近非常容易，我很容易安全地依赖别人，也很容易让别人安全地依赖我。我们不常担心被别人抛弃或是和他人走得太近。
回避型依恋方式	25%	和别人太亲近有时会感到不舒服，我觉得我很难完全信任他们，也很难让自己依赖他们。当和他人走得太近时，我会觉得很紧张，而且我的情人通常会要求我以我感到不太舒服的方式跟他更亲密。
焦虑型依恋方式	19%	我发现别人不情愿以我喜欢的那种亲密程度和我亲近。我常常担心我的伴侣不是真的爱我，或不是真的想和我在一起。我想要完完全全和别人融为一体，有时候这种想法常常把别人吓跑。

摘自 Hazan & Shaver (1987)

**回避型依恋方式 (avoidant attachment style)**: 因为建立亲密关系的尝试被回绝，而以压抑依恋需要为特征的依恋方式。有着这种依恋方式的人发现建立亲密关系十分困难。

**焦虑/矛盾型依恋方式 (anxious/ambivalent attachment style)**: 一种特征为关注他们的伴侣不会以同等方式回应他们对亲密的需要的依恋方式。这种依恋方式导致个体比正常水平高的焦虑状态。

许多研究者也报告了相似的发现：具有安全型依恋方式的个体在三类人群之中有着最持久的长期浪漫关系。在关系中，他们体验到最高程度的责任感和满意程度。具有焦虑/矛盾依恋方式的个体在三类人群中浪漫关系持续的时间最短，他们最容易开始一段浪漫关系，且在当时通常还并不了解他们的伴侣（例如，一个在婚姻登记局进行的研究发现，相比安全型或回避型的成人，焦虑型的成人在领取结婚证之前的求婚过程是最短的；Senchak & Leonard, 1992）。如果他们的爱得不到相同程度的回应，他们也是三种类型中最沮丧和最愤怒的。最后，回避型的个体最不可能开始一段浪漫关系，并且最可能报告他们从未坠入情网。他们在人际关系中保持着距离，且在三种类型中对关系的责任感最低（Feeney & Noller, 1990；Keelan, Dion, & Dion, 1994；Morgan & Shaver, 1999）。

最后，研究发现依恋方式在实验情境中也会影响人的行为。研究者将异性情侣带入实验室，并使用问卷来测量他们的依恋方式（Simpson, Rholes, & Nelligan, 1992）。之后，在研究的下一个阶段，他们告诉每一对伴侣中的女性，她将面对的实验过程会在大多数人中引发相当的焦虑和痛苦。研究者还告诉她们，在这个时候他们不能再多提供关于实验的任何信息。然后，每一位女性和她们的伴侣被要求在实验开始前等待几分钟。研究者记录了伴侣们当时的互动情况，并在之后对记录做了分析。安全型的女性在焦急等待的过程中向男朋友寻找支持和安慰；而回避型的女性却没有这么做，她们回避了男朋友。那么，这一情境下男性的反应是什么样子的呢？当安全型男性的女朋友开始表露困扰和不安时，男性给予的是安慰和鼓励。相反的是，当回避型男性的女朋友开始表露困扰和不安时，男性给予的安慰和鼓励就相对要少些。

**归因和依恋方式** 你已经能够看到依恋方式可以影响一段关系中的交流沟通方式，也可以影响伴侣对对方的归因（Feeney et al., 2000）。那么，如果一个焦虑型的人和一个回避型的人相遇，又会发生什么呢？研究已经发现焦虑型和回避型的人会成为伴侣，因为他们互相匹配对方的关系图式：相

比他们的伴侣，焦虑型的个体期望在关系中有更多的投入，而回避型的个体期望对关系负担的责任更少（Kirkpatrick & Davis, 1994）。哇！这回是看对眼了！但是这些关系快乐吗？并非如此。焦虑—回避型的伴侣报告，他们的关系了无生趣，并有许多负性的、有问题的交流沟通方式（Morgan & Shaver, 1999）。你大概会预期，由这类伴侣组成的关系将会是很短命的，但这里有个有意思的例外。有一种焦虑—回避型的伴侣有着非常稳定的关系：焦虑型的女性和回避型的男性（Kirkpatrick & Davis, 1994）在长达四年的阶段中，他们的关系和安全型—安全型伴侣的关系同样稳定。研究者假设，性别的刻板印象在维持焦虑型女性—回避型男性的关系中扮演着重要的角色。焦虑型的女性在她们的关系中展现出典型刻板化的女性角色。她们在关系中投入了大量的精力，表现出对关系状况的关注，积极地展现对伴侣的“照顾”行为。回避型的男性在他们的关系中表现出典型的刻板化男性角色：他们投入得很少，很少表露出情绪，也很少分享情绪，且避免讨论他们的关系。因此，相比安全型—安全型伴侣，他们在关系中体验到的正性感觉要少得多，而他们认为关系的问题出在伴侣的性别上——“他是个男人啊”或者“女人都这样”。那么，他们容忍伴侣的行为是因为这符合他们对异性的刻板印象或是图式。那么，回避型的女性和焦虑型的男性组成伴侣时，事情又是什么样子呢？研究者发现，这些关系不会持久。伴侣双方都觉得对方的行为很让人头疼，因为这些行为和性别的刻板印象相差太大了（Morgan & Shaver, 1999）。

不过，依恋理论并不是说，如果你和你的父母关系不佳，你就会注定在每个你遇到的人身上重复这种模式（Simms, 2002）。举例来说，一些研究者在最初实验的几个月或几年之后，对他们的实验参与者进行了追踪，并让他们重新填写了依恋方式问卷。他们发现，25%~30% 的人改换了依恋方式（Feeney & Noller, 1996；Kirkpatrick & Hazan, 1994）。人是可以改变的，也的确会改变。在亲密关系中的体验可以帮助他们学习新的和更健康的与人交往的方式，这些方式是可以和他们在幼年时期所

学到的大相径庭的。事实上，随着时间的推移，由于在亲密关系中的不同体验，人们可以发展出不止一种依恋方式 (Baldwin & Fehr, 1995)。在任何一段时间内，人们所表现出的依恋方式是他们伴侣的行为以及他们所创建的这段关系所引发的。因此，人们可能会对他们关系中的情境变量有相应的反应，在一段关系中表现出更类似安全型的依恋方式，而在另一段关系中则表现出更类似焦虑型的依恋方式 (Baldwin, Keelan, Fehr, Enns, & Koh-Rangarajoo, 1996; Hammond & Fleatcher, 1991)。

尽管依恋理论和成人关系的研究结果非常有意思，你应该记得这些研究通常是相关性的而非是实验研究。就像我们在第2章中看到的那样，从相关研究里推出因果关系是十分危险的。除此之外，这些研究部分依赖于成人对儿童时期以及父母如何对待自己的回忆，而这些回忆可能是不精确的。

然而，作为一个整体来看，这些研究是很有建设意义的，且的确支持这样的论断：即我们和父母之间关系的种类可能会影响我们成年时期与他人的关系。当你发现在你的亲密关系中存在问题时，想想这些在依恋理论研究中的发现，看看它是否会帮助你理解你和你伴侣的行为。

### 长期关系中的社会交换

根据社会交换理论的原则，如果想要其他人喜欢我们，能给他们足够的社会收益是十分重要的 (Blau, 1964; Homans, 1961)。在不同文化（例如，在中国台湾和荷兰）的亲密关系中，研究者已经有了足够多的研究成果来证明社会交换理论 (Lin & Rusbult, 1995; Rusbult & Van Lange, 1996; Van Lange et al., 1997)。例如，大学生情侣在他们关系的最初3个月，更多关注社会收益问题 (Rusbult, 1983)。如果他们认为收益很大，便会报告自己感觉非常快乐、非常满意。收益的认知随着时间的推移继续保持其重要性。在7个月的时候，仍然在一起的情侣相信他们的收益

我们的生活是什么，难道不就是挣扎着敲定最佳的社会交换比率吗？

——Malcolm Bradbury, 1992

是越来越多的。成本的认知和其重要性几个月后在关系中开始显现出作用，这时正是那些收益带来的良好感觉由于成本的介入而日渐失色的时候。对于那些报告在他们的关系中成本逐渐升高的情侣来说，对关系的满意度显著下降也便不奇怪了。所以说，收益对于一段关系的最终结果而言总是很重要的，而随着时间的推移，成本越来越重要。

当然，我们知道许多人不会离开他们的伴侣，即使他们对这段关系并不满意，甚至可替代的那段关系有着相当好的前景。研究者认为，在理解亲密关系时，我们至少需要再多考虑一个因素——个体在关系中的投资水平 (Impett, Beals, & Peplau, 2001-2002; Kelley, 1983; Rusbult et al., 1993)。在她的亲密关系投资模型中，卡里尔·拉斯伯特 (Caryl Rusbult, 1983) 把投资定义为个体投入到某段关系中的任何东西，而一旦他们离开这段关系，这些东西便会失去。这些投资包括可见的东西，例如经济资源以及财产（如房子），以及不可见的东西，例如孩子对自己的感情、花费在建立关系中的时间和情感精力，以及一旦选择离婚，个体就会丧失了的个人完整性。就像在图10.4中所看到的那样，个体在关系中的投资越多，个体离开关系的可能性就越小，即使满意度很低，或是开始新关系的前景也不错。简而言之，在预测人们是否会留住一段关系时，我们需要知道：(1) 他们对关系的满意度；(2) 他们对替代性关系的想法；(3) 他们对关系投资的多寡。

为了检验这个模型，拉斯伯特 (Rusbult, 1993) 要求那些正在恋爱的异性恋大学生在7个月中填写一些问卷。大概每三周，参与者回答有关模型成分的相关问题（见图10.4）。拉斯伯特同样也保持着学生是否分手的记录。就像你在图10.5中看到的那样，人们的满意度、替代性选择以及投资程度都能

**投资模型 (investment model)**：这个理论认为，人们是否会忠于一段关系不仅取决于他们就收益、成本、比较水平和替代性比较水平而言的对关系的满意度，还取决于他们对关系进行的那些离开关系就会失去的投资水平。

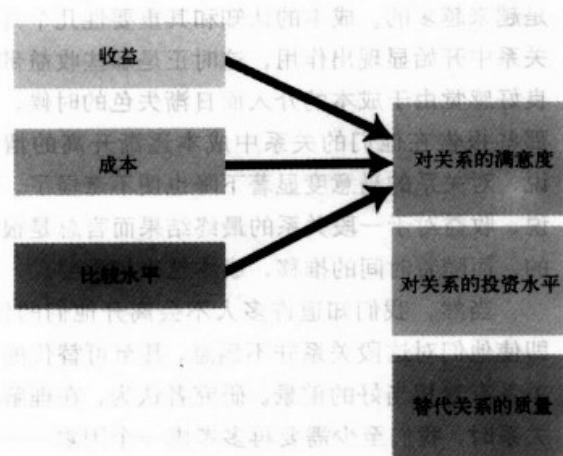


图 10.4 关系责任的投资模型

人们对一段关系的责任感取决于几个因素。首先，他们对关系是否满意是基于对成本和收益的比较，以及关系的结果是否超过了他们对自己在关系中的应得之物的一般预期（比较水平）。其次，责任感取决于三个变量：他们的满意程度，他们感觉到的对关系的投资程度，他们是否有良好的可替代性关系。这三个责任变量则可以预测关系的稳定程度。例如，如果一个女性觉得她从关系中得到的收益要比她可接受的程度还要少，但成本却很高，她便会有较低的满意度；如果她觉得在关系中投资很少，而同时一个非常有吸引力的人邀请她约会，她的责任感便会很低。最终的结果则是关系的稳定程度很低，非常可能的情况是，她将会和现在的伴侣分手。（资料来自 Rusbult, 1983）

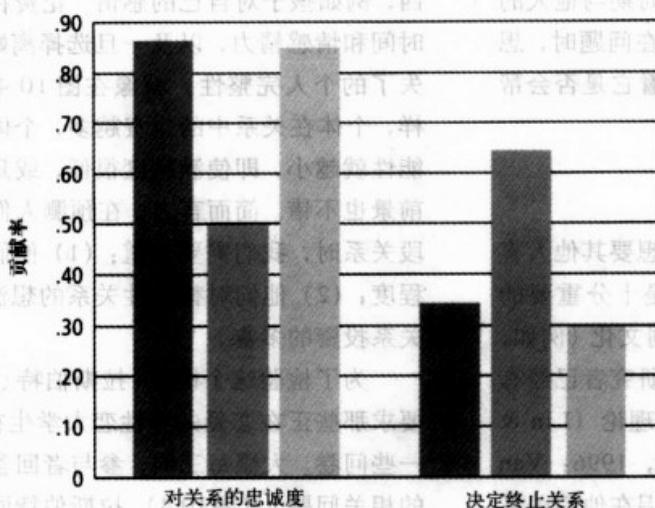


图 10.5 投资模型的检验

这个研究考察了大学生对关系的满意度、替代性比较水平以及在关系中的投资度是否能预测他们对关系的忠诚度，是否会做出终止关系的抉择。越高的分数表明，除去另外两个变量，该变量本身越能够预测忠诚度和分手情况。所有这三个变量的预测能力都相当好。（资料来自 Rusbult, 1983）

预测他们是否会对关系负责，以及这段关系是否保持了下来（量表的分数越高，每个因素越能预测责任感和关系的长度）。后续的研究也在来自美国和中国台湾的不同年龄的已婚伴侣、男女同性恋伴

侣、亲密朋友关系（非性关系）中发现了和图 10.5 中类似的结果 (Kurdek, 1992; Lin & Rusbult, 1995; Rusbult, 1991; Rusbult & Buunk, 1993)。对模型的一个进一步检验侧重于伴侣是否愿意为了另一由，林诺伯瑞和泰勒（1995）的研究表明，当关系中一方感到自己被忽视时，伴侣的反应可能会影响关系的稳定性。例如，当一方感到自己被忽视时，他们可能会选择离开，或者尝试通过增加投入来改善关系。然而，如果伴侣的反应是积极的，如提供支持或表达关心，那么关系的稳定性可能会更高。因此，伴侣的反应在维持关系方面起着重要作用。

另一个影响关系稳定性的因素是替代性。如果伴侣认为他们可以在其他地方找到更好的关系，那么他们可能会选择离开。因此，伴侣的替代性也会影响关系的稳定性。

总的来说，关系责任的投资模型提供了一个框架，帮助我们理解为什么一些关系能够持续，而另一些则不能。通过考虑收益、成本、比较水平、满意度、投资度和承诺等因素，我们可以更好地预测关系的稳定性，并为那些希望维持健康关系的人提供有用的建议。

半, 或是为了关系而做出自我牺牲 (Van Lange et al., 1997)。研究者

朋友之间如果能够尊重对方以至于不想从对方身上获得任何东西, 这种友谊就能够长久。

—Cyril Connolly

发现, 那些愿意

做出自我牺牲的伴侣都对他们的关系保持高度的责任感, 这种责任植根于高满意度、高关系投资度, 以及关系替代性选择的低质量。

对于破坏性的关系来说, 这个模型同样适用吗? 为了寻找答案, 拉斯伯特和一个同事访谈了那些在家庭暴力中心寻求庇护的女性, 询问了她们坎坷的浪漫关系和婚姻的情况 (Rusbult & Martz, 1995)。为什么这些女性还停留在这段关系之中, 甚至到了有些女性在离开中心之后又回到那些虐待她们的伴侣身边的地步? 正如理论的预测, 相对更忠于暴力关系的女性没有比现有关系更好的经济选择, 在关系中的投资更多 (如已婚、有孩子), 以及对关系不满的程度较低 (如较少受到严重的暴力)。那么, 在长期的关系中, 责任不仅是基于人们得到的收益和付出的成本, 还要看人们对他们关系的投资水平、满意度, 以及是否有替代性的关系选择。

## 长期关系中的公平性

公平理论在长期关系中的作用, 是否和它在新的关系或亲密程度较低的关系中的作用一样呢? 并非绝对如此: 我们和一个人的交往程度越深, 就越不愿意相信我们只不过是在获取利益, 也较不会倾向我们的付出有立即的回报。在普通关系中, 我们“交易善意”——你把笔记借给他, 他请你喝啤酒。但是在亲密关系中, 我们交易的是相当不一样的资源, 所以很难衡量是否公平。“周一的一顿昂贵晚餐是否就能抵偿由于工作负担而造成一连三个晚上对伴侣的不闻不问?” (Hatfield & Rapson, 1993, p.130) 换句话说, 长期的亲密关系似乎是被一种较为松散的互惠式公平概念所支配, 而非严格的“你来我往式”的公平原则 (Kollack, Blumstein, & Schwartz, 1994; Laursen & Hartup, 2002)。

根据玛格丽特·克拉克 (Margaret Clark) 和贾

德森·米尔斯 (Judson Mills) 的观点, 新结交的朋友之间的交往往往出于公平的考虑, 并被称为交换关系。在交换关系中, 人们不断捕捉关系中“谁做了什么贡献”的有关信息, 当感觉自己投入比付出多时, 他们会感觉被对方占了便宜。

相比较而言, 在亲密朋友、家庭成员和浪漫伴侣之间的关系则较少受到公平原则的支配, 而是更多地受到“有难同当”式想法的驱动 (Clark, 1984, 1986; Clark & Mills, 1993; Mills & Clark, 1982, 1994, 2001)。在这些共有关系中, 人们的给予是因为他人的需要, 而并不考虑回报的问题。

在一系列实验中, 克拉克和她的同事变换人们希望和他人建立共有还是交换的关系这个变量, 然后观察他们对关系中公平的关注程度。在这样的实验中, 参与者和一个有趣的人交往, 并被告知这个人初来乍到并希望结交新朋友 (这样就增加了参与者与这个人建立共有关系的兴趣), 或被告知这个人已经结婚且是到这里来做一个短期的访问 (这样就使得参与者更倾向于与这个人建立一种交换的关系)。正如预测的一样, 在交换条件下的参与者根据公平原则 (例如图 10.6 总结的那样) 进行交往。在共有条件下的参与者, 觉得有机会建立一种长期的关系, 则相对并不在意关系中有那种严格的“有来有去”式的交换模式 (Clark, 1984; Clark & Mills, 1979; Clark & Waddell, 1985; Williamson & Clark, 1989, 1992)。这些研究结果并不仅局限在实验室中建立的交换关系和共有关系。其他研究表明, 朋友之间的关系比陌生人之间的关系有更多的共有成分, 而这一点也不奇怪 (Clark, Mills, & Corcoran, 1999)。

处在共有关系中的人是否完全不关注关系中的公平呢? 并非这样, 正如我们之前看到的那样, 如果人们相信他们的亲密关系是不公平的, 他们的确会感到沮丧 (Canary & Stafford, 2001; Walster

**交换关系 (exchange relationships):** 受到公平需要 (例如寻求收益和成本的均衡) 支配的关系。

**共有关系 (communal relationships):** 在这种关系中, 人们最关注的是对他人需求做出回应。

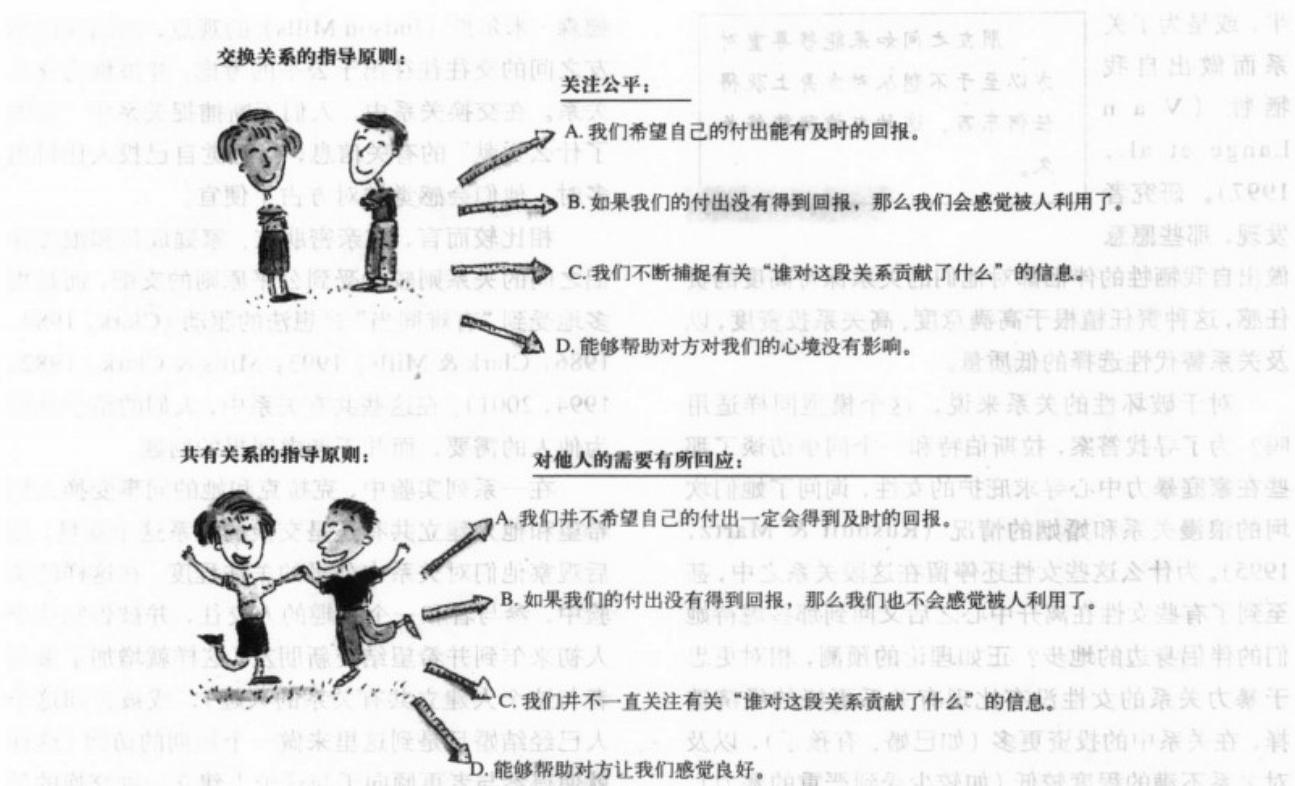


图 10.6 交换关系与共有关系



亲密关系可以有着交换或共有的特征。家庭关系通常是共有式的,友谊通常基于交换的,尽管他们随着时间的推移也可以变成一种共有的模式。

et al., 1978)。然而,与相对亲密度较低的关系相比,公平在共有关系中的作用形式有所不同。在共有关系中,伴侣对特定时间段中是否公平并不怎么在意,他们相信他们的关系最终会走向平衡的状态,随着时间的推移,一种大致的公平还是能够达到的。如果事情并非如此——他们开始感觉到不公平——那么这种关系就可能结束。

## 亲密关系的结束

“分手是个痛苦的事情，为什么呢？”

美国现在的离婚率达到了现行婚姻的近50%,且这个离婚率的水平已经保持了将近20年(Thernstrom, 2003);一些人口统计学家估计,现存的第一次婚姻

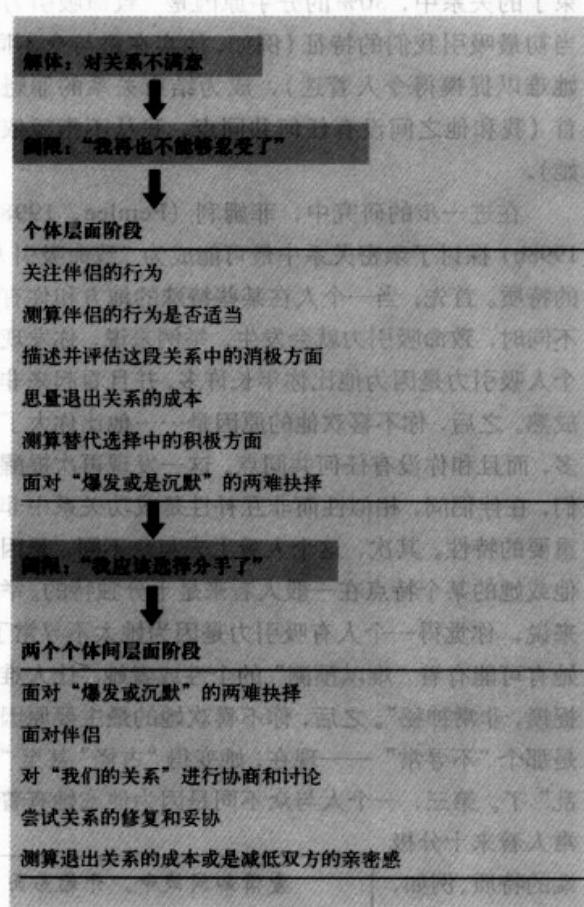


图 10.7 亲密关系解体过程中的步骤

(资料来自 Duck, 1982)

中,有2/3的伴侣最终将以离婚或分手告终(Spanier, 1992)。当然,在众多的未婚男女中,每天都有无数的浪漫关系结束。在对爱为何物以及爱如何萌芽增长的数年研究之后,社会心理学家现在开始探讨爱是如何结束的——它是怎样走向了坟墓。

## 分手的过程

结束一段浪漫关系是人一生中最痛苦的经历之一。在最近几年,研究者开始考察是什么导致人们结束他们的人际关系,以及他们所用的分手策略(Bazter, 1986; Femlee, Sprecher, & Bassin, 1990; Frazier & Cook, 1993; Helgeson, 1994; Rusbult & Zembrod, 1983; Simpson, 1987)。举例来说,史蒂夫·达克(Steve Duck, 1982)提醒我们,关系的解体并非是单一的事件,而是一个有着许多步骤的过程。

首先,个体层面阶段通常包括以下步骤:

“解体：对关系不满意” → “界限：“我再也不能忍受了”” → “个体层面阶段”

“个体层面阶段”包括以下步骤:

关注伴侣的行为 → 测算伴侣的行为是否适当 → 描述并评估这段关系中的消极方面 → 思量退出关系的成本 → 测算替代选择中的积极方面 → 面对“爆发或是沉默”的两难抉择

“面对“爆发或是沉默”的两难抉择” → “界限：“我应该选择分手了”” → “两个个体间层面阶段”

“两个个体间层面阶段”包括以下步骤:

面对“爆发或沉默”的两难抉择 → 面对伴侣 → 对“我们的关系”进行协商和讨论 → 尝试关系的修复和妥协 → 测算退出关系的成本或是减低双方的亲密感

其次,社会层面阶段通常包括以下步骤:

“界限：“我是认真的”” → “社会层面阶段”

“社会层面阶段”包括以下步骤:

与伴侣就分手后的问题进行协商 → 在朋友、家人和其他人中间开始关于分手的闲谈或是讨论 → 构造公共环境中有关“挽回面子”和“责难”的故事与叙述

“构造公共环境中有关“挽回面子”和“责难”的故事与叙述” → “思量并面对朋友、家人和其他人的反应”

“思量并面对朋友、家人和其他人的反应” → “寻求调解团体”

“寻求调解团体” → “界限：“现在一切都完了”” → “再回到个体层面”

“再回到个体层面”包括以下步骤:

从事“让爱已成往事”的种种活动 → 开始反思和回顾：分析“事故”的原因

“开始反思和回顾：分析“事故”的原因” → “公开传播自己那个版本的分手故事”

程（见图 10.7）。达克提出的理论是，解体的过程可以分成四个阶段，从个体层面（intrapersonal）（个体不断思考他或她对关系的不满意感觉）到两个个体之间的层面（dyadic）（个体与伴侣讨论分手的问题）到社会层面（向其他人宣布分手的消息）再回到个体层面（个体从分手的经历中恢复过来，并对这段经历的过程以及原因形成自己的陈述，或是说观点视角）。就这个过程的最后一个阶段而言，约翰·哈维（John Harvey）和他的同事（Harvey, 1995; Harvey, Flanary, & Morgan, 1986; Harvey, Orbuch, & Weber, 1992）发现，我们提供给朋友的事实叙述可以和我们提供给同事以及邻居的正式陈述（比如说，经过我们整理的叙述）有相当大的差异。现在先来考察一下图 10.7 中总结的阶段，看看它们是否重现了你的经历。

研究关系结束的原因可以有几个不同的角度：其一是使用我们之前讨论过的投资模型（Bui et al., 1996; Drigotas & Rusbult, 1992）。卡里尔·拉斯伯特在社会交换理论上的研究工作使得她提出，在问题关系中存在四种类型的行为（Rusbult, 1987; Rusbult & Zembrod, 1983），前两种行为是破坏性的行为：主动损害关系（如虐待伴侣、威胁分手以及结束关系）、被动旁观关系的恶化（如拒绝解决关系中存在的问题、忽视伴侣或是很少花时间共处、对关系不进行任何投入）；另外两种是积极的、有建设性的行为：主动尝试改进关系（如问题讨论、尝试改变、向心理咨询师求助）、被动的保持对关系的忠诚（如等待并希望事情会变好、表现出支持而非开战的态度、保持乐观的态度）。

拉斯伯特和她的同事发现，破坏性的行为对关系的伤害比建设性的行为对关系的帮助要多。除此之外，当伴侣之一的行为是破坏性的时候，另一个伴侣会尝试通过做出建设性的行为反馈来适应对方的行为，并挽救这段关系。当伴侣双方都表现出破坏性行为时，关系通常就会结束（Rusbult, Johnson, & Morrow, 1986; Rusbult, Yovetich, & Verette, 1996）。

研究关系结束原因的另一个角度是关注人们最初会被对方吸引的原因。在这个研究中，男女大学生被要求将焦点集中在一个结束了的关系之上，



“不知道为什么，我记得它不是这个样子的。”

并罗列出最初对方吸引他们的特征以及分手时对方身上他们最为痛恨的特点（Femlee, 1995）。这些结束了的关系中，30% 的分手原因是“致命吸引力”，当初最吸引我们的特征（例如，他实在是与众不同，她难以捉摸得令人着迷），成为结束关系的罪魁祸首（我和他之间没有任何共同点，我从不指望依靠她）。

在进一步的研究中，菲姆利（Femlee, 1998a, 1998b）探讨了亲密关系中最可能成为“致命吸引力”的特质。首先，当一个人在某些特殊的地方和你有所不同时，致命吸引力就会发生。举例来说，你发现一个人吸引力是因为他比你年长许多，并且看起来非常成熟。之后，你不喜欢他的原因是……他比你大了太多，而且和你没有任何共同点。这一发现再次提醒我们，在伴侣间，相似性而非互补性是成功关系中非常重要的特性。其次，这个人看上去与众不同，是因为他或她的某个特点在一般人看来是十分独特的。举例来说，你觉得一个人有吸引力是因为她太不寻常了；她有可能有着“难以预测”的个性或者她“让人难以捉摸，非常神秘”。之后，你不喜欢她的最主要原因是那个“不寻常”——现在，她变得“古怪”甚至“错乱”了。第三，一个人与众不同是因为他或她有着在常人看来十分极端的特质。例如，

你发现一个人很有吸引力，是因

爱情如同战争，开始易而终结难。

— H. L. Mencken

为他对你表现出了尤其深刻和强烈的兴趣。之后，你觉得他“嫉妒且独占欲太强”。菲姆利 (Femlee, 1998a) 注意到，当人们处在一段关系之中时，彼此之间总会有些差异，而这些差异并非是导致互相吸引的最初原因。但当这些差异成为原因时，这段吸引力就有可能变得“致命”了。

如果一段浪漫关系处在风雨飘摇之中，我们是否能预测由谁来结束这段关系呢？很多人认为，在异性恋中，女性比男性提出分手的可能性要大得多 (Rubin, Peplau, & Hill, 1981)。然而，最近的研究发现，在扮演关系“终结者”的性别问题上，男女并不存在差异 (Akert, 1998; Hagestad & Smyer, 1982; Rusbult et al., 1986)。

## 分手的体验

当一段关系结束时，我们是否可以预测人们不同的感受方式？这里的关键因素之一是人们在他们结束关系的决策中所扮演的角色 (Akert, 1998; Helgeson, 1994; Lloyd & Cate, 1985)。例如，罗宾·埃克特 (Robin Akert) 要求 344 个男女大学生把焦点放在他们已经结束了的最重要的浪漫关系上，并回答关注他们在分手过程中体验的问卷。其中有一个问题是问，他们或他们的伴侣在结束关系决定中所承担责任的程度。表示自己在决策中承担更多责任的参与者被称为“终结者”，承担责任较少的被称为“承担者”，承担责任相等的人们被称为“共谋者”。  
埃克特 (Akert) 发现，在预测他们的分手体验时，个体在分手决策中扮演的角色是最重要的预测变量。可以预料到的是，“承担者”感觉非常糟糕——他们报告高度的孤独感、抑郁感、不快、愤怒，并且几乎所有的“承担者”都报告在分手后的几周内体验到各种躯体症状。对“终结者”而言，分手的沮丧程度、痛苦程度和能够引发焦虑的程度都是三者中最低的。尽管“终结者”报告感觉内疚和不



关系结束的原因多种多样。举例来说，在“致命吸引力”中，那个吸引你的特质（他是那么成熟，那么睿智）会变成你离开对方的主要原因（他实在太老了）。

快乐，他们体验到的诸如头痛、胃痛以及进食和睡眠障碍等负性躯体症状是最少的（39%）。

对于“共谋者”而言，意味着承担的责任是相当的，这帮助个体消除了一些与分手相关的负性情绪和生理反应。“共谋者”不像“承担者”那样沮丧和痛苦，但他们也并非像“终结者”那么“置身事外”。60% 的“共谋者”报告有躯体症状，这表明，相比单方面的终结关系，共同决定关系的结束是一段更为应激的体验。最后，在受访者的情绪和生理反应中也存在性别差异，女性相对报告了更负性的体验。

在分手之后，人们希望还保持朋友关系吗？这取决于个体在分手中扮演的角色以及个体的性别。埃克特 (Akert, 1998) 发现，当他们处在“终结者”或是“承担者”的位置上时，男性并没有和他们的前任女友成为朋友的兴趣，而女性则更倾向于保持朋友关系，尤其当她们是“承担者”的时候（见图 10.8）。有意思的是，“共谋者”是男女在这个问题上兴趣的契合点。这些结果说明，当男性在结束关系这个问题上或是体验到更多的控制感（“终结者”），或是更少的控制感（“承担者”）时，他们倾向于“挥手告别过去”和“往前看”，切断和他们前任女友的关系。相比之下，女性倾向于继续感受到和她们的前任男友有某种联系，希望把亲密关系重新打造成为一种柏拉图式的友谊。“共谋者”是双方

同等、同时扮演“终结者”和“承担者”的角色，这种角色上的平等在两性是否都有志于在未来建立友谊这个问题上似乎是非常重要的（见图 10.8）。

分手道德吗？如果你发现，在你身处的这段关系中，你的伴侣似乎正有意结束关系，那么就尝试共同结束它吧。因为你将会在这个过程中分享了某种控制感（尽管即使你并不希望它发生），你便不会

感觉那么糟糕。如果你将扮演“终结者”的角色，继续这种角色会使得你感受到的痛苦和困扰减少，但对于你的伴侣来说就更为不幸了。然而，将你的角色从“终结者”变化为“共谋者”，对于你那位即将成为“前伴侣”的现任伴侣而言，不失为一种仁慈吧！

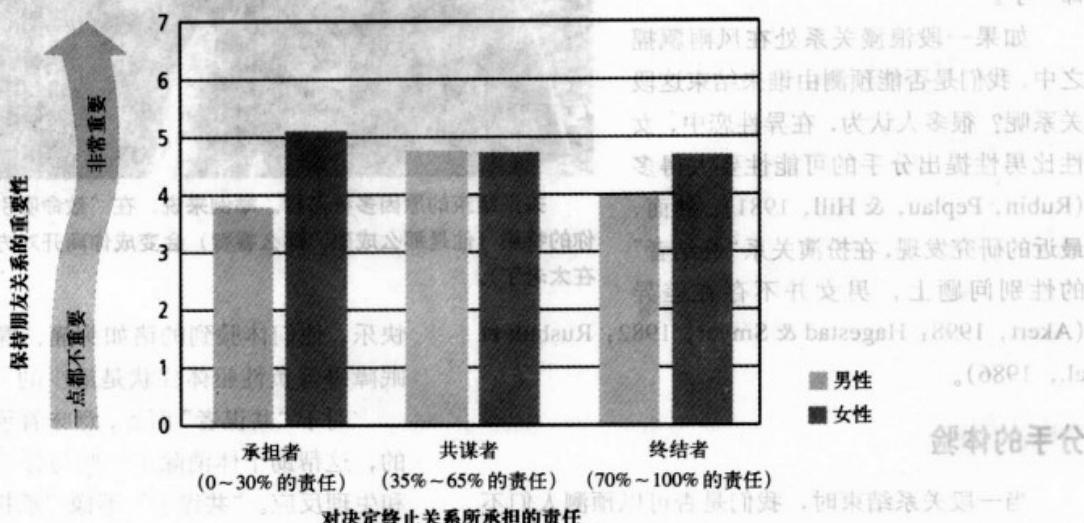


图 10.8 在分手后保持朋友关系的重要性

在一段浪漫关系结束之后，人们是否愿意和他们的前任伴侣成为朋友？这同时取决于他们在分手过程中扮演的角色和性别。当处在“终结者”或是“承担者”位置时，女性更有兴趣和她们的前任成为朋友；当两性共同决定结束关系的时候，两性在是否成为朋友这个问题上的感兴趣程度也是相同的。（Akert, 1998）

## 什么导致人际吸引

在这个章节的第一部分，我们讨论了导致两人之间最初吸引力的有关变量。其一是物理上的接近性，或是说接近效应：那些出于偶然和你有最多接触的人最有可能成为你的朋友和情人。这一效应发生的原因是曝光效应：通常，任何刺激的暴露都会引发对它的喜爱。人和人之间的相似性，无论是态度、价值、人格特点或是地缘特征上的相似性，对引发吸引力和好感也是非常有影响力的。相

## 摘要

对于——即“异性相吸”，在预测人际吸引的发生上，近似性是更为有力的预测变量。他人对我们的行为显然也是很重要的。互惠式的好感认为，通常我们会喜欢那些表现出喜欢我们的人。外表吸引力在好感的产生中也起了重要的作用，尽管多数人并不愿意承认这一点。容貌的吸引力有着文化共通的成分：来自不同文化的人在评价照片时，他们的反应是非常相似的。“美即是好”的刻板印象表明，一般人认为外表吸引力与其他那些令人愉快的特质相联系。究竟哪些特质会被人们与外表

吸引力联系在一起，还得取决于个体的文化背景。

社会交换理论可以解释吸引力的许多决定因素，这个理论认为，人们对人际关系的感觉取决于他们所知觉到的在这段关系中的得失。此外，为了决定人们是否会维持一段关系，我们必须知道他们的比较水平——对自己的人际关系结果的期望，以及替代性比较水平——他们对另一段可能关系的快乐程度的期望。

然而，社会交换理论也有些例外的情况。在某些情境下，人们并不偏好那些在关系中收益最大的人。例如，一些理论学者认为，关系满意度最重要的决定变量是关系中的公平程度。公平理论提出，当我们在关系中体验到的收益和成本比例大致与伴侣体验到的相等时，我们是最为快乐的。

### 亲密关系

接着，我们考察了在长期的亲密关系中吸引力和爱的情况。社会心理学家已经提出了几种对爱的定义方式。一种重要的定义方式是区分友谊式的爱——不伴随强烈渴望和生理唤醒的亲密感，和激情式的爱——伴随强烈渴望和生理唤醒的亲密感。爱情三元论区分了爱的三种成分——亲密、激情和承诺。尽管爱是全世界普遍共有的，在不同文化中，对爱的定义仍然存在着差异。

### 爱情关系

进化心理学试图以根据自然选择原则而随着时间进化的基因因素来解释社会行为。这种思想应用在这里就形成了爱情的进化论取向，这个取向提出，两性为对方身上不同的特征所吸引是出于最大

程度上保证繁殖成功的考虑。这个取向坚持认为，在选择配偶时，女性更多关注男性的资源，而男性更多关注女性的外表。

依恋方式理论指出，人们在过去与他们父母之间的关系是他们成人之后的亲密关系质量好坏的重要决定因素。婴儿和他们重要教养者之间的依恋方式可以划分为三种：安全型、回避型、焦虑/矛盾型。有证据表明，那些具有安全型依恋方式的成人在三种类型中间有着最亲密和最令人满意的关系。

亲密关系的社会交换理论，例如投资模型理论认为，在预测伴侣是否会留在这段关系中时，我们需要知道个体在关系中的投资水平和他们的满意度，以及个体的比较水平与替代性比较水平。在长期的亲密关系中，成本和收益公平的意义与在短期关系中的意义有所不同。短期的人际关系通常是交换的关系，即在关系中人们更多注重的是成本和收益的均衡分布。长期的亲密关系通常是有关系的，在这种关系中人们较少关注付出能否得到即时的收益，更多关注的是在关系中能做到“有难同当”。

### 亲密关系的结束

不幸的是，亲密关系是会结束的。分手是由不同阶段组成的，它并非是单一的事件。在浪漫关系中应对问题的策略同时包括建设性和破坏性的行为。一段关系的问题可能来自于“致命吸引力”的产生，即是说，那些原先吸引你的特质最终成了破坏你好感的元凶。尽管分手的过程总是不愉快的，在预测个体面对分手将会有何种感受时，一个强有力的预测变量是他或她在决定分手的过程中所扮演的角色。

## 思 考 题

想一想你结束的一段友情或是浪漫关系。然后看一下以下所列的问题。思考这些问题是否让你对于自己的人际关系和分手过程有了更深的理解？

1.首先，想想你的这段关系是如何开始的。时空接近性、相似性、互惠式的好感以及外表吸引力在何种程度上把你们两个联系在了一起？

2.想想你和你的朋友或是伴侣最符合哪种依恋方式的描述。你们的类型是相同的，还是不同的？你是否认为你们的依恋方式的差异在关系的终结上扮演了某种角色？

3.根据投资模型，满意度、投资水平和替代选择能够预测关系的分与合。就这三个变量而言，你如何描述你自己以及你的朋友或者伴侣？你们之中是否有一个人对关系投入更多？你们各自的替代性比较水平又是什么样的？

4.你的分手过程是否和图10.8中描述的一样？如果你越过了某些步骤，你是否觉得这使得分手更为痛苦或更不痛苦？

5.对于你，或你的伴侣，或你们两个人而言，你们的关系是一段“致命吸引力”吗？

# 第 11 章

## 亲社会行为

### 人们为什么助人



亲社会行为的基本动机：人们为什么助人

进化心理学：本能与基因  
社会交换：助人的成本与报酬  
移情与利他主义：助人的纯粹动机

个人品质与亲社会行为：为什么一些人比其他人更多助人

个体差异：利他人格  
亲社会行为中的性别差异  
亲社会行为中的文化差异  
心境对亲社会行为的影响

亲社会行为的情境决定因素：什么时候人们会助人

环境：乡村与城市  
旁观者数目：旁观者效应  
关系的性质：共有与交换关系

怎样增加助人行为

增加旁观者干预的可能性  
相关链接 增加志愿主义  
积极心理学与亲社会行为

摘要

思考题

**2**001年9月11日，世贸中心、五角大楼和在宾夕法尼亚州田野坠毁的美联航93次航班上的惨重伤亡，使其成为美国历史上的国耻日。这天也是难以置信的勇气日与那些毫不犹豫地帮助他人者的牺牲日。包括403名因试图从世贸中心解救人员而牺牲的纽约消防员和警察在内，许多人在帮助他人的过程中失去了他们的生命。

许多发觉自己处于特殊环境的9·11英雄是普通的市民。想像一下，你在世贸中心塔楼工作，当被飞机撞击时，逃离和寻求个人安全的欲望会有多么强烈。这正是当撞击后不久，威廉·威克(William Wik)从南塔的92层给他的妻子打电话时，他妻子力劝他做的。“不，我不能这么做；这里还有人。”他回答道(Lee, 2001, p.28)。威克的遗体在南塔倒塌后的瓦砾中被发现，他戴着工作手套，握着一个手电筒。

阿贝·泽尔马诺维茨(Abe Zelmanowitz)在北塔的27层工作，当飞机在上面的楼层撞击后，他可以很容易地从楼梯下到安全地带。但他留在一个四肢瘫痪者——他的朋友埃德·贝伊(Ed Beyea)后面，等着把他抬下楼梯。当北塔倒塌时，他们两个都死了。

里克·瑞斯考拉(Rick Rescorla)是摩根斯坦利公司的保安负责人。当第一架飞机撞击北塔时，瑞斯考拉和其他在南塔的雇员得到指示，留在他们的办公室。瑞斯考拉花了多年研究塔楼安全，已经多次重复演习过遇到像这样的紧急情况如何处理——寻找伙伴、避免乘坐电梯、疏散人员等。当飞机撞击南塔时，他在44层负责疏散，他立即调用了这些预案，通过手持扩音器大声引导人们疏散。当大多数摩根斯坦利的雇员离开建筑之后，瑞斯考拉决定最后巡查一下办公室以确保没人落在后面。当南塔倒塌时，他死在了里面。瑞斯考拉因拯救了3700名被他引导到安全地带的雇员而为人们所敬仰(Stewart, 2002)。

根据被劫持后那决定性的时刻从飞机上打出的电话，当时在美联航93次航班上的乘客们，有几名像托德·比默(Todd Beamer)、杰里米·格利克(Jeremy Glick)以及托马斯·伯内特(Thomas Burnett)，都是为人父者，他们与恐怖分子在驾驶舱开展搏斗。虽然他们无法避免飞机坠毁，机上每个人都会被杀，但他们却避免了更坏的结果发生。飞机原本指向的是华盛顿特区的白宫或国会大厦之类的目标。

※ ※

他们的生命。

我们从亲社会行为与利他主义的基本来源开始思考：助人的意愿是否是一种源于基因的基本冲动？它是否必须在孩提时期教育与培养？有没有纯粹的助人动机？让我们看看心理学家们是如何致力于这些困扰几个世纪之久的问题。

### 进化心理学：本能与基因

根据查尔斯·达尔文(Charles Darwin, 1859)的进化论，自然选择偏好那些促进个体生存的基因

**亲社会行为(prosocial behavior)**：任何以利于他人为目标所采取的行动。

**利他主义(altruism)**：即使需要助人者付出代价，仍愿意帮助他人。

## 亲社会行为的基本动机： 人们为什么助人

我们怎样解释当人们也可以采取不予关注、事不关己的行动时，却做出伟大的自我牺牲与英雄主义的行为？在本章，我们将思考亲社会行为——任何以利于他人为目标所采取的行动——的主要原因。我们特别关注由利他主义激发的亲社会行为，就是说，即使需要助人者付出代价，仍愿意帮助他人。有些人可能亲社会行为的目的出于利己主义，希望得到某种回报。而利他主义则是纯粹为了有利于其他人，自己没有获利（并且常常要付出代价）。例如许多9·11的英雄，为了救助陌生人而献出了

(见第10章)。任何能促进我们的生存和增加我们繁衍后代几率的基因将会代代相传。那些降低我们生存机会,例如导致致命疾病和减少我们繁衍后代几率的基因,将较少可能遗传下来。进化生物学者,像E.O.威尔逊(E.O.Wilson, 1975)和理查德·道金斯(Richard Dawkins, 1976)用这些进化论的原理来解释诸如攻击与利他主义行为。一些心理学者追随这些想法,开辟“进化心理学”的领域,试图以依据自然选择法则,随时间演化而来的遗传因素,来解释社会行为(Barkow, Cosmides, & Tooby, 1992; Buss, 1999; Pinker, 2002)。在第10章,我们讨论了进化心理学如何试图解释爱与吸引;本章我们讨论进化心理学如何试图解释亲社会行为(McAndrew, 2002)。

达尔文很早就认识到进化论里有个问题:它如何解释利他主义行为?如果人们首要的目的是确保他们自己的生存,为什么他们在必须付出代价的情况下帮助他人?看起来在人类进化的历程中,利他行为将会消失,因为那些以此方式行动,将自身置身于危险中的人,将会比自私的人产生更少的后代。促使自私行为的基因应该更可能遗传下去——难道不是吗?

**近亲选择** 进化心理学家尝试解决这个两难问题的方法之一,是用近亲选择的概念,即自然选择偏好那些帮助近亲的行为(Hamilton, 1964; Meyer, 1999)。人们不仅可以通过他们自己的孩子,还能通过确保他们血亲的孩子来增加基因遗传的机会。因为一个人的血亲有部分他或她的基因,那个人越确保近亲们的生存,他或她的基因在未来世代兴旺的可能性就越大。像这样,自然选择会偏好直接对血亲的利他行为。

例如在一个研究中,人们报告他们在类似房子失火这种生死关头,会更可能帮助血亲而非无血缘关系的人。然而,人们报告在非生死关头,帮助血亲的可能性并不比非血亲更多,这支持了人们更可能采取确保他们自己的基因生存的方式,无论男人还是女人,无论美国被试还是日本被试,在生死关头遵循着这一近亲选择的法则(Burnstein, Crandall, & Kitayama, 1994)。

当然,在这个研究中,人们报告的是他们认为他们将做什么;这并不能证明在一场真实的火灾中他们的确更可能救自己的胞兄弟姐妹而非表(堂)兄弟姐妹。

然而,一些来自真实的紧急状况的例子,和这



根据进化心理学,发生亲社会行为的部分原因是近亲选择,例如这个年轻女人帮助她的弟弟。

幸存者报告说,当他们开始察觉火灾时,他们在逃离建筑物之前,寻找家人的可能比寻找朋友的可能要大得多(Sime, 1983)。进化心理学家并非暗示人们在决定是否帮助之前,会有意识地衡量他们行为的生物学重要性:我们不会在决定是否帮助他人把车从沟里推出来之前,计算我们基因延续下去的可能性。然而,根据进化论,那些遵循“生物学重要性”原则者的基因,比那些不遵守者的基因存活下来的几率要大。几千年来,近亲选择已经根植于人类行为之中。

**互惠规范** 为了解释利他主义,进化心理学家也提出互惠规范的概念,即基于近亲选择的利他主义是文明的敌人。如果人类在很大程度上向着他们自己的近亲和部族,则只有有限的世界和谐是可能的。

— E. O. Wilson, 1975

**近亲选择(kin selection):** 自然选择偏好那些帮助近亲的行为。

**互惠规范(norm of reciprocity):** 期望帮助他人后,能够增加他们将来帮助我们的可能性。

PDG

化的过程中，一群完全自私、各自住在自己洞穴中的个体，会发现自己比那些学会合作的群体难以生存得多。当然，如果人们太易于合作，他们可能会被那些从不回报的对手剥削。论证进行下去，那些最有可能生存的人，是那些和他们邻居发展出互惠默契的人：“我现在会帮助你，但是当我需要帮助

## 试一试

### 互惠规范有用吗？

如果你以某种方式帮助别人，他们可能会觉得将来有义务帮助你。这个练习利用互惠规范来帮助你为一个好的理由来募集捐款。看看它对你起不起作用。

1. 选择一个你想募集捐款的慈善机构或理由。
2. 列出 10~15 个你希望为之捐款的朋友和熟人的名单。
3. 按照名单顺序，给每个名字掷硬币，如果硬币反面朝上，把这个个人分派到“帮助”条件；如果硬币正面朝上，把这个个人分派到“不帮助”条件。
4. 设法给“帮助”条件中的人帮些小忙。例如，如果你去自动售货机那里，帮你的朋友带一杯汽水；如果你有一辆车，捎朋友一程。帮忙的具体内容无关紧要，为每个在“帮助”条件中的人帮的忙也不需要相同。关键在于它要有一点不同寻常：让你的朋

**学习社会规范** 诺贝尔奖得主赫伯特·西蒙 (Herbert Simon, 1990) 给出另一个进化与利他主义之间的联系。他认为对于个体来说，从社会其他成员那里学习社会规范，是高度适应的。那些社会规范和习俗的最好学习者，具有生存优势，因为几个世纪以来，人们学习了哪些食物有毒、合作有多好等文化教养。一个学了这些规则的人，比那些没有学的人更可能生存下来。其结果是，通过自然选择，学习社会规范的能力已经成为我们基因组成的一部分。人们学习的规范之一就是帮助他人的价值——实际上在所有社会中都被认为是一个有价值的规范。简而言之，人们在基因上设置了学习社会规范的程序，其中之一就是利他主义 (Hoffman, 1981; Kameda, Takezawa, & Hastie, 2003)。

总的来说，进化心理学家相信，人们帮助他人，

时，你会回报我。”因为其生存价值，这一互惠规范可能成为了遗传基础 (Cosmides & Tooby, 1992; de Waal, 1996; Shackelford & Buss, 1996; Trivers, 1971)。下面的“试一试”练习描述了一种使用互惠规范来募集慈善捐款的方法。

友心怀感激。

5. 随后某天，要求所有你名单上的人对你的慈善机构捐款。记下每个人捐了多少钱。可能的结果是，平均来说，在“帮助”条件下的人，会比在“不帮助”条件下的人捐得更多。

**警告：**如果你的朋友察觉到你的帮助是企图利用他们，这一技术会造成相反结果。这就是为什么在你帮助他们和你要求他们捐款的时间之间，有几天的时间间隔很重要，如果你在帮完忙后立即提出要求，他们可能会感到你仅仅为了使他们捐钱而帮助他们——从而怨恨这种攻击。同样，当你要求他们捐款时，不要提及任何你先前帮忙的事情。当你完成这个练习之后，你可以和朋友讨论解释你为什么做这些事。

是因为 3 个植根于我们基因的因素：近亲选择、互惠规范、学习和遵从社会规范的能力。正如我们在第 10 章看到的，进化心理学以一种富有挑战性和创造性的方式来理解亲社会行为，尽管也有人对其提出批评 (Batson, 1998; Caporael & Brewer, 2000; Gould, 1997; Wood & Eagly, 2002)。例如，进化论如何解释为什么完全陌生的人有时候互相帮助，甚至没有理由认为他们具有共同的基因，或者将来能得到回报？9·11 的英雄们看起来岂不是很荒唐，他们献出了生命来拯救他人，在他们决定救助之前，无从计算他们和其他人的基因怎样相似。此外，因为人们在火灾中，相对陌生人而言更可能救助家人，并不必然意味着他们基因上设置了帮助近亲的程序。可能仅仅是因为他们无法承受失去自己所爱的人，所以比那些从未见过面的人更大力救

助他们所爱的人。下面我们探讨亲社会行为背后，其他未必源于人类基因的可能动机。

### 社会交换：助人的成本与报酬

虽然一些社会心理学家反对亲社会行为的进化解释，但同意利他行为可能基于利己的观点。实际上，社会交换理论（见第10章）认为，我们所做的许多事源于最大化报酬和最小化成本的期望（Homans, 1961; Lawler & Thye, 1999; Thibaut & Kelley, 1959）。与进

让那个未对倒地者施以援手的人担心，当他跌倒时，没人愿意伸出手来拉他一把。

— Saadi, *The Orchard*, 1257

我有一次看见一名男子出于好意帮助一条瘸腿的狗过阶梯，然后（那条狗）咬了他的手指作为报答。

— William Chillingworth

化取向不同的是，社会交换理论不把这一期望上溯到我们的进化根源，也不假定这一期望基于基因。社会交换理论假设，就像人们在经济市场上试图最大化金钱的获利/损失比率一样，人们在和他人的关系中试图最大化社交付出/收获的比率。

看上去慷慨大方的人，常常只是掩饰野心。

— François de la Rochefoucauld,  
Maxime, 1665

这并非意味着我们要随手带着记事本，每次朋友

### 卡尔文和霍布斯 (Calvin and Hobbes)



友们对我们好，记下盈余；每次对我们坏，记下亏损。然而，社会交换理论认为，我们在更含蓄的水平上记录社会关系中的成本与报酬。助人行为可以以多种方式回报。像我们在互惠规范中看到的，助人可以增加某人将来回助我们的可能性。帮助某人是对未来的一种投资，社会交换就是某天某人会在你需要的时候帮助你。助人还可以减轻旁观者的压力。相当可观的证据表明，当人们看见他人受难的时候被唤醒和困扰，而当他们助人的时候至少部分是为了减轻自己的压力 (Dovidio, 1984; Dovidio, Piliavin, Gaertner, Schroeder & Clark, 1991; Eisenberg & Fabes, 1991)。通过帮助他人，我们还可以得到来自他人的社会赞许和增强自尊心。

另一方面，当然，助人是有成本的。当代价很高时助人行为会减少，例如，可能使我们置身于身体伤害，有痛苦或困窘的后果，或者占用太多时间 (Dovidio et al., 1991; Piliavin, Dovidio, Gaertner, & Clark, 1981; Piliavin, Piliavin, & Rodin, 1975)。社会交换理论的基本假设是，只有当报酬超过成本时，人们才会助人。也许在世贸中心留在后面陪朋友埃德·贝伊的泽尔马诺维茨，仅仅是发现自己走出大楼而让他的朋友死去太过于痛苦而已。基本上，社会交换理论认为真正的利他主义，即当人们做的事对自身来说代价很高时仍然助人，是不存在的。当报酬大于成本时人们才会助人。

如果你和我们的许多学生一样，你也许认为这是一个过于愤世嫉俗的人性观点。真正的利他主义，仅仅出于帮助他人的愿望，是否真的是虚构的

呢？其实，利他主义是存在的。但是一些研究显示，人们并不总是在帮助他人时考虑自身的利益。例如，当人们帮助他人时，他们通常会问自己：“我为什么要留着吗？我不知道——这对我有什么好处呢？”



一幕？我们是否必须把所有的亲社会行为，诸如富裕者提供的大量慈善捐助，都归结为助人者的利己？是的，一个社会交换理论者可能回答，人们有许多方式可以获得满足感。我们应当感到欣慰的是，方式之一就是帮助他人。毕竟，富裕者可以决定仅仅从挥霍假期、驾驶豪华汽车、去法国餐厅就餐来得到快感。我们应当为他们对贫困者的慷慨解囊而鼓掌，即使最终这只是使他们自己觉得好过的方式之一。亲社会行为使施与者和接受者双方获利。因此发扬和赞美这种行为对每个人都有好处。

仍然有许多人对所有助人行为源于利己的说法表示不满。它怎样解释为什么人们为了他人而放弃生命，像许多9·11中的英雄那样？根据一些社会心理学家的说法，人们确实有一颗善良的心，有时仅仅为了助人而助人。

### 移情与利他主义：助人的纯粹动机

C. 丹尼尔·巴特森（C. Daniel Batson, 1991）是人们常常纯粹出于善心而助人的观点的极力拥护者。巴特森承认人们有时出于自私的理由帮助他人，例如减轻当他们看见另一个人受难时的压力。但是他也认为人们的动机有时是纯粹的利他主义，他们的唯一目的就是帮助其他人，即使做这些事会使自己付出某些代价。纯粹的利他主义是可能发生的，当我们对需要帮助的人产生移情的时候，把自己置于他人的位置，并以那个人的方式体验事件和情绪。

假设当你在采购食物的时候，看见一名抱着婴儿的男子，拎着一满袋尿片、咯咯作响的玩具。当他伸手去拿一盒 Wheat Chex 的麦片时，袋子掉了，所有东西散落一地。你会帮助他拾东西吗？根据巴

**移情 (empathy)**：把我们自己置于他人的位置，并以那个人的方式体验事件和情绪（例如快乐和悲伤）的能力。

**移情—利他主义假设 (empathy-altruism hypothesis)**：当我们对另一个人产生移情，会试图出于纯粹的利他主义理由来帮助这个人，无论我们会得到什么。

特森的看法，这首先取决于你是否对他产生移情。如果产生移情，你就会帮他，无论你会得到什么。你的目的是减轻他人的苦恼，而非为了你自己得到些什么。这是巴特森移情—利他主义假设的核心：当我们对另一个人发生移情，会试图出于纯粹的利他主义理由来帮助这个人，无论我们会得到什么。

巴特森认为，如果你没感到移情，那么社会交换就开始起作用。从中你能得到什么？如果你能得到一些东西，例如得到那个男人或旁观者的赞许，你会帮助他拾起物品。如果你从助人中得不到好处，你会继续走你的路而不会停下来。巴特森的移情—利他主义假设的概要见图11.1。

巴特森和他的同事首先要接受的是，从复杂的社会行为背后，分

没人会在自己无助的情况下  
诚挚地帮助他人，这是此生美好的  
补偿之一。

—Charles Dudley Warner, 1873

离出准确的动机是非常困难的。如果你看见某人帮助那个男人捡东西，你如何分辨他是出于移情，还是出于得到某种社会奖赏的动机。看看关于亚伯拉罕·林肯（Abraham Lincoln）的著名故事。一天，当乘坐一辆马车时，林肯和一位旅伴辩论我们正在考虑的问题：助人真的是利他的吗？林肯认为助人总是源于利己，然而另一个人的观点是，真正的利他主义是存在的。忽然，两人被一阵试图从一条小河中救出小猪的母猪的叫声打断。林肯让马车停下，跳出车外，跑向小河，把小猪们救到岸边的安全地带。当他回来，他的同伴说：“现在，亚伯，自私在这段小插曲中起了什么作用？”“天哪，埃德，”林肯答道，“这正是自私的本质。如果我把那只痛苦的老母猪留在那里不管，我的心思整天都不会安宁。我做这些是为了能够心安理得，你不明白吗？”（Sharp, 1928, p.75）

正如这个例子所示，一个看上去真正利他的行为有时候被利己所驱动。那么，我们怎样分辨哪个是哪个呢？巴特森和他的同事们设计了一系列巧妙的实验来解开人们的动机之谜（Batson, 2002；Batson & Powell, 2003）。想像你是在这些研究（Toi & Batson, 1982）中的心理学导论课学生之一。你

被要求评估一些大学广播站新节目的录音带，其中一个名叫“个人新闻”。这个节目有许多不同的指导录音带，你被告知每盘磁带只有一个人能听到。你听的是一盘名叫卡罗尔的学生的访谈录音。她描述了一场糟糕的车祸，在车祸中她的双腿断了，并且说了由于车祸，她要赶上班级的进度是多么困难，特别是她还坐在轮椅上。卡罗尔说她特别在意她的心理学导论课落后了多少，除非她找到另一个学生给她补课，否则不得不退课。

**实验** 当你听完这盘录音带之后，实验者给你一个写着“给听卡罗尔录音的同学”的信封。实验者说她不知道信封里面是什么，是负责这项研究的教授让她交给你的。你打开信封，发现里面有教授的一张纸条，说他想知道听这盘磁带的学生是否愿意帮她赶上心理学课进度。他说卡罗尔不愿意要求帮助，但因为她课程落下太多，她同意写一张纸条给听他录音的人。纸条上问你是否可以见她并分享你的心理学导论笔记。

**本章** 正如你猜到的，研究的目的在于看在哪些条件下人们同意帮助卡罗尔。研究者设置两个互相排斥的条件——利己和移情。

的条件——利己和移情。第一，当参与者听磁带的时候，通过给不同的参与者以不同的观点来改变参与者的移情程度。在高移情条件中，人们被告知试图想像卡罗尔遇到这样的事件和生活的改变，感受是怎样的。在低移情条件中，人们被告知试图客观和不要关注卡罗尔的感觉。正如预期的一样，高移情条件中的人比低移情条件中的人报告更多的移情感觉。

第二，研究者改变不帮助卡罗尔的代价。在一个条件下，参与者知道她下周将回班级上课，并且是课程的同一章节，从而每次他们来上课，都会被提醒她需要过帮助。这是高付出条件，因为拒绝帮助卡罗尔和随后每周与她在课堂相会，将很不舒服。在低付出条件下，人们知道卡罗尔会在家学习，不会来上课；于是不用面对坐轮椅的她，并为没有帮助她而感到内疚。当决定是否帮助卡罗尔时，人们会重视代价吗？根据移情—利他主义假设，人们应当纯粹出于利他的考虑并帮助她，不计代价——如果移情高的话（见图11.1）。正像你在图11.2右边所看到的，这个预测被证实了：在高移情条件下，认为他们将在课堂看见卡罗尔的人，和认为他们不会看见卡罗尔

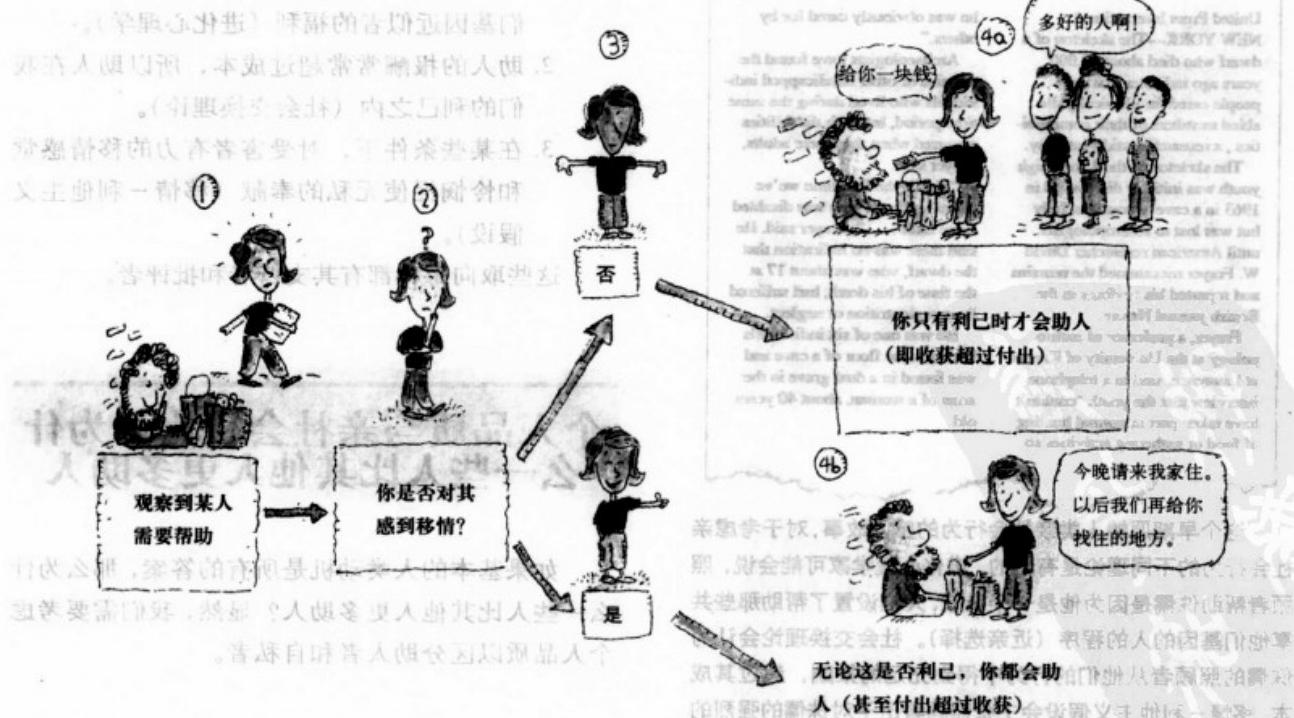


图11.1 巴特森（1991）的移情—利他主义理论

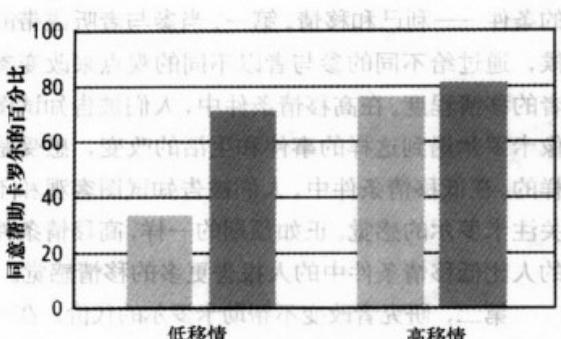


图 11.2 利他主义与利己

在什么条件下人们同意帮助卡罗尔补上她心理学导论的课？当移情高时，人们帮助她而不管付出与收获（即无论在心理学课上是否将遇见她）。当移情低时，人们会更多考虑付出和收获——只有当他们将在心理学课堂上遇见她，并因没有帮助她而感到负罪时才会帮助。（摘自 Toi & Batson, 1982）

在低移情条件下，认为他们将在课堂看见卡罗尔的人，同意帮助她的要多得多。

### Study: Cavemen helped disabled

United Press International  
NEW YORK—The skeleton of a dwarf who died about 12,000 years ago indicates that cave people cared for physically disabled members of their community, a researcher said yesterday.

The skeleton of the 3-foot-high youth was initially discovered in 1963 in a cave in southern Italy but was lost to anthropologists until American researcher David W. Frayer reexamined the remains and reported his findings in the British journal *Nature*.

Frayer, a professor of anthropology at the University of Kansas at Lawrence, said in a telephone interview that the youth "couldn't have taken part in normal hunting of food or gathering activities so

he was obviously cared for by others."

Archaeologists have found the remains of other handicapped individuals who lived during the same time period, but their disabilities occurred when they were adults, Frayer said.

"This is the first time we've found someone who was disabled since birth . . .", Frayer said. He said there was no indication that the dwarf, who was about 17 at the time of his death, had suffered from malnutrition or neglect.

He was one of six individuals buried in the floor of a cave and was found in a dual grave in the arms of a woman, about 40 years old.

这个早期原始人类亲社会行为的感人故事，对于考虑亲社会行为的不同理论是有趣的。进化心理学家可能会说，照顾者帮助侏儒是因为他是一个亲戚，人们设置了帮助那些共享他们基因的人的程序（近亲选择）。社会交换理论会认为侏儒的照顾者从他们的行为中得到充分的报酬，超过其成本。移情-利他主义假设会主张照顾者出于对侏儒的强烈的移情和怜悯而帮助——一种被文章最后一段所支持的解释。

中其，带著（见图11.2左边）。这表示当移情低的时候，社会交换开始起作用，即人们基于他们的成本与报酬来决定助人。当在自己利益之内时，他们助人（即当他们将在心理学课堂上遇见她，并因没有帮助她而感到内疚见卡罗尔时），而其他情况则不帮助（即当他们认为再也不会看见她时）。

这些结果表明，当人们对他人的痛苦体验移情时，真正的利他主义是存在的。

但是像我们从林肯和小猪的故事里知道的，解开人们帮助他人的确切动机是一项艰巨的任务，移情-利他主义假设引起了一场热烈的辩论。一些研究者质疑，体验移情的人是否纯粹出于对需要者的考虑，像林肯那样，施与帮助以减轻看到痛苦的他人时自己感到的压力（例如，Cialdini, Brown, Lewis, Luce, & Neuberg, 1997；Maner et al., 2002；Preston & De Waal, 2002）。

总之，我们已经指出了亲社会行为的三个基本动机：

1. 助人是一种本能的反应，以促进那些与我们基因近似者的福利（进化心理学）。
2. 助人的报酬常常超过成本，所以助人在我们的利己之内（社会交换理论）。
3. 在某些条件下，对受害者有力的移情感觉和怜悯促使无私的奉献（移情-利他主义假设）。

这些取向每种都有其支持者和批评者。

### 个人品质与亲社会行为：为什么一些人比其他人更多助人

如果基本的人类动机是所有的答案，那么为什么一些人比其他人更多助人？显然，我们需要考虑个人品质以区分助人者和自私者。

## 个体差异：利他人格

当你读到本章开始那些9·11的英雄事迹时，你是否考虑过我们所描述的那些人的人格？威廉·威克、阿贝·泽尔马诺维茨、里克·瑞斯考拉和美联航93次航班上的乘客们，很自然地，是另一类人——无私、关怀他人，他们决不会忽视某人的求助。记得凯蒂·吉诺维斯（Kitty Genovese）吗？那个因为有38个邻居听见呼救却没有一人报警或以任何方式帮助她而被杀死的女子（见第2章）。如果9·11的那些英雄听见她的呼叫，他们肯定会以某种方式帮助她。

大概就像看上去的那样，助人的程度取决于人格品质，使得一些人和其他人区别开来。心理学家已对利他人格的性质产生兴趣，即在各种情况下使个体帮助他人的品质（Eisenberg et al., 2002；Penner, Fritzsche, Craiger & Freifeld, 1995；Penner & Finkelstein, 1998）。在什么程度上一些人比另一些人更乐于助人？

正如我们通过这本书所看到的，人格并不是唯一决定行为的因素。社会心理学家认为，要理解人类的行为，我们需要像考虑个体人格一样考虑环境的压力。预测人们有多么乐于助人也不例外。看一下休·哈茨霍恩（Hugh Hartshorne）和马克·梅（Mark May, 1929）的一个经典研究。他们观察1万名中小学生在各种条件下多么乐于助人，包括给住院的儿童找故事和图片的意愿、给慈善事业捐款、给需要的儿童小礼物等。研究者假设对于每个学生有利他人格的内容。

令人吃惊的是，在一种情况下（例如给住院的儿童找故事和图片）亲社会的学生，与在另一种情况下的亲社会行为相关不高。一种条件中助人和另一种条件中助人之间的平均相关，只有0.23。这意

在晚餐时，他反省今天一整天没有帮助过任何人，他讲了这些令人难忘和值得称赞的话：“朋友们，我损失了一天。”

—Suetonius, *Lives of the Twelve Caesars*,

first century A.D.



帮助行为事实上对所有动物物种都是共同的，有时甚至跨越物种界限。在1996年8月，伊利诺斯州布鲁克菲尔德（Brookfield）的动物园，一名3岁男孩掉到了一个有7只大猩猩的猴山中。宾蒂（Binti），一只7岁的大猩猩，立即拾起男孩。大猩猩抱紧男孩，并把那个男孩放到动物园管理员可以够着他的地方。为什么大猩猩助人？进化心理学家会说亲社会行为是选择的结果，并因此成为许多物种基因构成的一部分。社会交换理论家会说宾蒂以前曾经因为帮助而被奖赏过。实际上，因为大猩猩被其母亲遗弃，大猩猩从管理员那里学到了养育的技能，并因为照顾玩具娃娃而获得奖励（Bils & Singer, 1996）。

这意味着如果你知道一个孩子在一种情境中多么乐于助人，并没有多少信心预测在另一种情境中，他会有多么乐于助人。此外，对儿童和成人的研究表明，利他主义人格测试分数高的人未必比分数低的人更可能助人（Batson, 1998；Magoo & Khanna, 1991；Piliavin & Charng, 1990）。

这是否意味着任何两个人——例如特蕾莎（Teresa）修女或奥萨玛·本·拉登（Osama bin Laden）——在紧急情况或帮助一个病危的邻居

如果高速公路上发生了一起车祸，每个人会忙着帮助受难者。如果某些重大、突然的不幸降临一个家庭，上千个陌生人马上愿意打开钱包，小额然而可观的捐助会涌入，以减轻他们的痛苦。

—Alexis de Tocqueville,  
*Democracy in America*, 1835

**利他人格（altruistic personality）：**在各种情况下使个体帮助他人的品质。

时会一样吗？当然不是。这只是因为人格上的个体差异不是某人多么乐于助人的惟一预测源而已。我们需要同样考虑几个其他的关键因素，例如作用于人的环境压力、他们的性别、成长的文化，甚至当时的心境。

## 亲社会行为中的性别差异

考虑两个场景：一个，某人上演戏剧性的英雄行为，像在美联航93次航班驾驶舱中，与恐怖分子搏斗；另一个，某人介入的是长期的帮助关系，例如帮助残废的邻居打理家务。在各个情况中是男人在助人还是女人在助人呢？

答案是：在第一种情况中是男人，第二种情况中是女人（Eagly, 1987; Eagly & Crowley, 1986）。事实上所有的文化，对男性和女性的特质和行为都有不同的规范，男孩和女孩在成长中学习。在西方文化，男性性别角色包括骑士风度和英雄主义，女性则被希望成养育和关怀，以及珍惜亲近、长期的关系。

当男人和女人不注意时，他们都会掩饰他们的天性。

Gamaliel Bailey



男人更可能表现骑士精神和英雄主义行为，女人则更可能承诺长期助人行为。（第1章）

确实，因为冒险救助陌生人而得到卡内基（Carnegie）英雄基金会奖章的7000人中，91%是男人。研究者在更多养育和承诺方面的助人行为关注的不多，但是一些研究发现女人确实在长期、照顾的关系中比男性更多助人行为（George, Carroll, Kersnick, & Calderon, 1998; McGuire, 1994; Otten, Penner, & Waugh, 1988; Smith, Wheeler, & Diener, 1975）。跨文化的证据证明了相同的模式。在一个对7个国家青少年的调查中，女孩比男孩更多报告在她们的社区从事志愿者工作（Flanagan, Bowes, Jonsson, Csapo, & Sheblanova, 1998）。

## 亲社会行为中的文化差异

让我们再来看西方和非西方文化（见第5章）。一个自我的独立观点，与一个更相互依赖、群体取向的观点，会影响人们帮助他人的意愿吗？因为有相互依赖自我观的人更可能根据社会关系来定义他们自己，更关注与他人的“联系性”，我们可能预测，他们会更可能帮助需要的人。

然而，所有文化中的人，都更可能帮助他们认为是内团体成员的人，即个体认同为其成员的群体。各地的人，都较少可能帮助他们认为是外团体成员的人，即一个他们不认同的群体（Brewer & Brown, 1998；见第13章）。文化因素在决定人们划分内团体和外团体之间界限有多清楚的时候起作用。在许多富有相互依赖观的文化中，内团体成员的需要被考虑得比外团体的更为重要，其结果是，这些文化中的



图为特蕾莎修女。显然，一些人比另一些人有更多的利他人格，使得他们从事更多的亲社会行为。然而，人格不是全部的原因，社会环境的性质也决定人们是否助人。

内团体（in-group）：个体认同为其成员的群体。

外团体（out-group）：任何个体不认同的群体。

人比个人主义文化中的人更多帮助内团体的成员 (Leung & Bond, 1984; Miller, Bersoff, & Harwood, 1990; Moghaddam, Taylor, & Wright, 1993)。同样,因为在富有相互依赖观的文化中“我们”和“他们”之间的界线更加明晰,这些文化中的人比个人主义文化中的人更少帮助外团体的成员 (L'Armand & Pepitone, 1975; Leung & Bond, 1984; Triandis, 1994)。于是为了被他人帮助,你被他们视为一名内团体成员是很重要的——作为“他们中的成员”——特别是在富有相互依赖观的文化中 (Ting & Piliavin, 2000)。

一种独特的与亲社会行为密切相关的文化价值观是 *simpatía*。在西班牙语区比较突出, *simpatía* 是指一系列社会和情绪的特质,包括对他人友好、礼貌、和善、令人愉快和乐于助人(有趣的是,这个词没有直接对应的英语翻译)。一个最近的研究检验了助人在 *simpatía* 价值取向的文化中会更高 (Levine, Norenzayan, & Philbrick, 2001)。研究者在 23 个国家的大城市中上演了帮助事件,观察人们做了什么。在一个场景中,一名研究者在一个十字路口扮成一个盲人,当信号灯变绿时,看行人是否提供帮助或提醒他。

**表 11.1 在 23 个国家和地区的助人行为**

在世界上 23 个国家和地区,研究者观察在三种情况下多少人会助人:帮助一个一条腿有支架,并且掉了一堆杂志的人;帮助某个没留神掉了一支钢笔的人;帮助一个过繁忙十字路口的盲人。表中的百分比是三种情况的平均。黑体字的城市是 *simpatía* 价值取向的,珍视友好、礼貌以及助人。

城市	助人百分比	城市	助人百分比
里约热内卢, 巴西	93	布达佩斯, 匈牙利	71
圣何塞, 哥斯达黎加	91	布加勒斯特, 罗马尼亚	69
利隆圭, 马拉维	86	特拉维夫, 以色列	68
加尔各答, 印度	83	罗马, 意大利	63
维也纳, 奥地利	81	曼谷, 泰国	61
马德里, 西班牙	79	台北, 中国台湾	59
哥本哈根, 丹麦	78	索非亚, 保加利亚	57
上海, 中国	77	阿姆斯特丹, 荷兰	54
墨西哥城, 墨西哥	76	新加坡	48
圣萨尔瓦多, 萨尔瓦多	75	纽约, 美国	45
布拉格, 捷克	75	吉隆坡, 马来西亚	40
斯德哥尔摩, 瑞典	72		

(改编自 Levine, Norenzayan, & Philbrick, 2001)

如果你看一下表 11.1,你会看见助人的百分比(三个事件的平均)变化。平均来说,在 *simpatía* 价值取向的国家,人们助人比非 *simpatía* 价值取向国家的要多,83% 对 66%。研究者指出,这些结果只能作参考,因为 5 个拉美和西班牙语国家在除了 *simpatía* 价值观方面的其他方面,也与其他国家不同。一些国家不知道他们的 *simpatía*,也有高的助人率。尽管如此,如果一个国家高度重视友好和亲社会行为,人们在街上会更愿意帮助陌生人 (Janoff-Bulman & Leggatt, 2002)。

### 心境对亲社会行为的影响

想像你在本地的商场里。当你从一个店铺走到另一个店铺时,在你前面的一个男人掉了一个纸夹,纸张四处飘散。他沮丧地看了看,然后弯下身开始捡那些纸。你会停下来帮助他吗?你认为一般购物者会做什么?此刻你知道,考虑世界上有多少利他的人是不会预测出结果来的。另一些因素,包括人们当时的心情,可以强烈影响行为——在这个案例中,即他们是否提供帮助。

**积极心境的影响:心情好,做好事** 为了探索积极心情对亲社会行为的影响,研究者在旧金山和

费城的商场安排了一个实验 (Isen & Levin, 1972)。首先，他们以在商场公用电话机的退币口留下10美分硬币来提升购物者的心情，然后等着某人来发现这枚硬币（注意这个研究完成的年份，现今可能需要发现35美分才行）。当幸运的购物者带着他们新发现的硬币离开电话时，一名研究助手扮演那个拿着纸夹的男人。他有意在那个购物者几米前掉落文件夹，看看他或她是否会停下来帮助他。结果是，发现那枚硬币对助人行为有戏剧性的影响。没有发现硬币的人只有4%帮助他捡起纸张，然而发现硬币的人有84%停下来帮助。

研究者已经在不同的环境中发现了这种“心情好，做好事”的效应，这并不局限于当我们发现一些钱时的小兴奋。当人们因为一些原因处于好心情中时，包括一次测验考得好、收到一个礼物、想起快乐的事以及听悦耳的音乐，人们更可能帮助其他人。当人们在好心情中时，会在许多方面乐于助人，包括向慈善机构捐钱、帮助某人找到隐形眼镜、教另一个学生、献血以及在工作中帮助同事等 (Carlson, Charlin, & Miller, 1988; Isen, 1999; Salovey, Mayer, & Rosenhan, 1991)。见下面用一种方法做你自己检验“心情好，做好事”假设的“试一试”练习。

有一个好心情可以有三个理由导致助人行为的增加。首先，好心情使我们看到生活的光明面。如

果你看到那个掉落满夹子纸张的男人，你可能会想：“多么笨手笨脚的人。让他自己收拾干净。”或者你可能会对他产生一些移情：“噢！可怜的家伙，他可能真的很沮丧。”当我们出于好心情状态，我们倾向看见他人的好的一面，认为他们是无辜的。一个通常可能看起来笨拙或恼人的受害人，当我们心情好时，看上去像一个值得帮助的正派人 (Carlson et al., 1988;Forgas & Bower, 1987)。

第二，帮助他人是一个延续我们好心情的好方法。如果我们看见某人需要帮助，成为一个乐善好施者会引起更多好心情，并且使我们感觉极好地离开。相对的，当我们知道应该助人而没有助人时，会成为必然的“抑制剂”，削弱我们的好心情 (Clark & Isen, 1982; Isen, 1987; Williamson & Clark, 1989)。

最后，好心情增加自我注意。正如我们在第5章和第9章中提到的，在任何给定的时间，人们对他们的感觉和对周围世界的价值观的注意程度是不同的。有时候特别使我们与我们的内部世界协调，有时则不然。好心情增加我们对自己的注意量，并且这个因素使得我们更可能根据价值观与理想行事。因为我们大多数重视利他主义，以及因为好心情增加对这个价值观的注意，所以好心情会增加助人行为 (Berkowitz, 1987; Carlson et al., 1988; Salovey & Rodin, 1985)。

## 试一试

### 心情好，做好事？

回想一下最后一次闻到新鲜出炉的巧克力小甜饼的美味芳香，这使你置身于一个好的心情中吗？一个最近的现场研究假设人们的心情会被香味促进，并且改善的心情会使他们更乐于助人 (R. A. Baron, 1997)。与预测一致，当购物者在靠近好气味的地点，比靠近中性气味的地点更乐于帮助陌生人（换1元零钱）。

看看你是否可以重复这个效应。在当地商场挑选有香味或中性气味的地点。在真实研究中，研究者用了靠近饼干屋、面包房、美食咖啡馆这些地方作为宜人气味的地点。有中性气味的地点应当在各方面尽量一样，例如，研究者所挑选的地方的步行者人数、照明、到商

场出口的距离等，例如在服装店外面。

在每个地点，走向某个独个的行人。拿出一张1美元纸币，向过路者兑换零钱。如果那个人停下来给你零钱，记做助人；如果其忽略你或说他或她没带任何零钱，记做没有助人。在真实研究中，在有宜人香味的地点，57%的人助人，然而在有中性气味的地点只有19%的人助人。你的结果一致吗？

注意：在你实行这项研究之前，你应当从商场经理那里寻求许可。在真实研究中，商场的经理要求研究者只能走向与他们自己相同性别的人，因为考虑到向异性要求兑换零钱会被认为有“搭讪”的企图。

**消极状态减轻：心情糟，做好事** 当我们心情不好时会怎样呢？假设当你看见那个在商场掉落夹子的男人时，你感觉低落。这会影响你帮助那个男人拾起纸张的可能性吗？有一种坏心情显然会导致助人的增加——感到内疚 (Baumeister, Stillwell, & Heatherton, 1994; Estrada-Hollenbeck & Heatherton, 1998)。人们常常根据善行抵偿恶行来行事。当做了什么使他们产生负罪感的事情时，以帮助其他人来抵消那些事，减轻他们的负罪感。例如，一个研究发现经常上教堂做礼拜的人，在忏悔前比忏悔后更愿意向慈善机构捐钱，可以假定因为向一位牧师忏悔，减少了他们的负罪感 (Harris, Benson, & Hall, 1975)。因此如果你刚发觉你忘记了你最好朋友的生日，并为此感到内疚，你会更可能帮助商场中的那个男人，以弥补你的负罪感。但是假设你刚刚和一个朋友吵了一架，或发现一次测验做得很糟糕，你会感到不快。已知感觉高兴导致更多的助人行为，可能看上去感到不快会减少助人行为。然而，令人吃惊的是，悲伤也会导致助人行为增加，至少在某些条件下是这样的 (Carlson & Miller, 1987; Salovey et al., 1991)。当人们感到难过时，激发他们从事能使他们感觉更好的活动 (Wegener & Petty, 1994)。从助人有益这方面来说，它能使我们摆脱忧郁。

认为人们助人是为了减轻自己的悲伤和苦恼，称为**消极状态减轻假设** (Cialdini, Darby, & Vincent, 1973; Cialdini & Fultz, 1990; Cialdini et al., 1987)。它是我们早先讨论的社会交换理论取向助人理论的一个例子。人们帮助其他某个人，带着帮助自己的目的——也就是减轻自己的悲伤和压力。以某种方式解决我们的悲伤而助人，这是显而易见的。如果最好的朋友是沮丧的，我们可能也会感到有点沮丧，做些什么来鼓舞朋友，我们减轻了自己的沮丧。然而，当感到忧郁，我们也更可能在一些完全无关的方面助人。如果我们因为最好的朋友不开心而感到情绪低落，更可能向一个慈善机构捐款。帮助慈善事业产生的温馨感减轻了我们的消沉感，即使这个慈善机构与朋友的不快是无关的 (Cialdini et al., 1973)。

## 亲社会行为的情境决定因素： 什么时候人们会助人

人格、性别、文化以及心境都贡献了一片解释为什么人们帮助他人的拼图，但是他们没有完成这幅画。为了更完整地理解为什么人们助人，我们需要考虑人们发现他们自己所处的社会环境。

### 环境：乡村与城市

假设你正骑着你的自行车，当你掠过一个街角时，你的前轮撞进一个坑洼，把你从扶手上摔了出去。你晕眩了一会儿，然后你感到肩上一阵刺痛。你摔断了一根骨头，并且无法起身和自助。现在考虑这样一个问题：你宁可在哪发生这种事故——在一个乡村小镇的主干道还是在一个大城市的繁忙街道上？在哪里过路人更可能帮助你？

如果你选择小镇，你是正确的。考虑这个证据：你正走一条街上，注意到一个跛行的男人。忽然，他跌倒并痛苦地叫喊着。他卷起他的裤管，你看到他裹着绷带的胫部在严重流血。你会做什么？当研究者在一个小镇上演这一幕，大约一半目击的步行者停下来并给予帮助。在大城市中，只有15%的步行者帮助这个受伤的人 (Amato, 1983)。除了帮助遇到事故的陌生人之外，小镇中的人们还帮助迷路的儿童指路，以及帮忙寄回投寄错误的信件。同样的城镇规模与助人之间的关系在数个国家中发现，包括美国、加拿大、以色列、澳大利亚、土耳其、英国以及苏丹 (Hedge & Yousif, 1992; Steblay, 1987)。

是否在小镇成长加强利他人格，而在大城市成长减少了利他人格呢？如果这是原因，你会更可能被某个成长在小镇的人帮助，即使那个人正在参

**消极状态减轻假设 (negative-state relief hypothesis)**：认为人们助人是为了减轻自己的悲伤和苦恼。



在大城市里的人比在小镇里的人更少助人为乐，不是因为在价值观上的不同，而是因为都市的压力导致他们独善其身。

相对于住在城里使人在天性上更少利他的想法，研究已经更支持城市过载假设。一个对许多研究的综述发现，当一个助人的机会发生，事件发生在一个乡村还是城市的地方比目击者在哪里成长影响更大(Steblay, 1987)。在美国36个城市进行的现场研究表明，人口密度(每平方公里的人口数目)比人口规模对于助人的相关关系更为密切(Levine, Martinez, Brase, & Sorenson, 1994)。人口密度越大，人们助人可能性越少。这是有道理的，根据城市过载假设：在一个挤满许多人的小地方比在相同数目的人分散在一个大的地方，应该有更多的刺激。简而言之，一个城里的滑头在一个小镇目睹你的自行车事故，比一个小镇人在一个拥挤的大

城市过载假设(urban overload hypothesis)：认为住在城市中的人经常被刺激所轰炸，使得他们独善其身以避免被信息淹没。

城市中看到相同的情境，对你来说会更好。城市中的拥挤和喧闹可以如此强大，以至于有同情心的、利他的人会变成内向、对他周围的人较少反应的人。你会明显地感到——即使你是一个旁观者。

### 旁观者数目：旁观者效应

还记得凯蒂·吉诺维斯吗？我们刚刚明白为什么她的邻居对她的呼救充耳不闻的理由之一：谋杀发生在纽约市，世界上人口密度最大的城市之一。也许她的邻居们承受如此多的城市刺激，以至于他们不理睬吉诺维斯的呼救，把它当作周遭喧闹的一个小插曲。虽然确实人们在城市环境助人更少，但这并不是吉诺维斯的邻居们不帮助她的唯一理由。她无助的叫声肯定已经高过每天的垃圾车和汽车喇叭声，并且在小镇上也曾经有过人们忽视邻居求助的案例。在弗吉尼亚的弗雷德里克斯堡，一家便利店的职员在顾客面前被打，甚至当行凶者已经逃跑，那个职员倒在血泊中，他们也没有帮助他(Hsu, 1995)。弗雷德里克斯堡只有两万居民。比布·拉塔内(Bibb Latané)和约翰·达利(John Darley, 1970)在吉诺维斯谋杀案发生时，是正在纽约的大学里教学的社会心理学家，正如我们在第2章讨论的，他们不认为吉诺维斯的邻居没有帮助她的唯一原因，是压力和城市生活的刺激。他们关注于这么多人听见她呼救的事实本身。他们相信，矛盾的是，可能观察一件紧急事件的旁观者人数越多，他们中的任何人助人的可能性就越小。正如拉塔内(1987)所说：“我们领悟到，可能使得吉诺维斯案例如此惊人的，是使它发生的事件本身——即不是一个人或两个人，而是38个人袖手旁观。”

在一系列现在成为经典的实验中，拉塔内和达利(1970)发现在得到帮助方面，人数并不可靠。回想我们在第2章讨论过的癫痫实验。在那个研究中，人们在各自的房间里坐着，和在其他房间的学生参与一个关于校园生活的集体讨论(通过内部通讯系统)。其他学生中的一个突然癫痫发作，大声呼救，然后气哽，最后沉默。在这个研究中事实上只有一个参与者，其他的“参与者”，包括癫痫发作的人，都是预录的声音。实验的目的是看真实的参与者是否企

图通过试着寻找他或召唤实验者来帮助他，或者像吉诺维斯的邻居们一样，那个人只是坐在那里，什么都不做。

正像拉塔内和达利预期的那样，答案依赖于参与者认为有多少人目击了这一紧急事件。当人们相信他们是听见癫痫发作学生的惟一一个人时，大多数人（85%）在60秒之内帮助他。在2分30秒内，认为他们是惟一旁观者的人100%寻求援助（见图11.3）。相比较，当研究参与者相信有另一名学生听到时，帮助更少——在60秒之内只有62%。正如你在图11.3中看到的，当有2名旁观者时，助人发生得更慢，并且甚至到6分钟后试验结束，从未达到100%。最后，当参与者相信除他们之外有其他4人听见，人们助人的百分比的下滑更为戏剧性，只有31%的人在最初的60秒内帮助，6分钟后，只有62%寻求帮助。许多其他的研究，在实验室或现场，发现了相同的结果：目击一件紧急事件的旁观者越多，他们中的任何人帮助受害者的可能性越小——这一现象被称为旁观者效应。

为什么当其他人在场时人们更少助人？拉塔内和达利（1970）逐步描述了人们如何决定是否干预一件紧急事件（见图11.4）。它部分描述解释了旁观者数目如何产生差异。让我们从第一步开始——人们是否注意到某人需要帮助。

**注意到事件** 如果你匆忙地走在一条拥挤的街道上，可能注意不到某人病倒在门口。显然，如果人们没注意到紧急情况的发生，不会介入并给予帮助。什么决定人们是否注意到一件事件？达利和巴特森（1973）证明，一些看起来微不足道的事，像人们有多匆忙，可以比他们是怎样的人产生更大影响。研究者进行了一项研究，在那里，很多过路人没有停下帮助一名失去知觉躺在路边的人。研究参与者是我们可能认为最利他主义的人——准备献身于神职的神学院学生。学生们被要求走到另一栋建筑，在那里研究者将记录他们所做的简短演说。一些学生被告知他们迟到了，应该快点以按时赴约；

**旁观者效应 (bystander effect)**：目击一件紧急事件的旁观者越多，他们中的任何人帮助受害者的可能性越小。

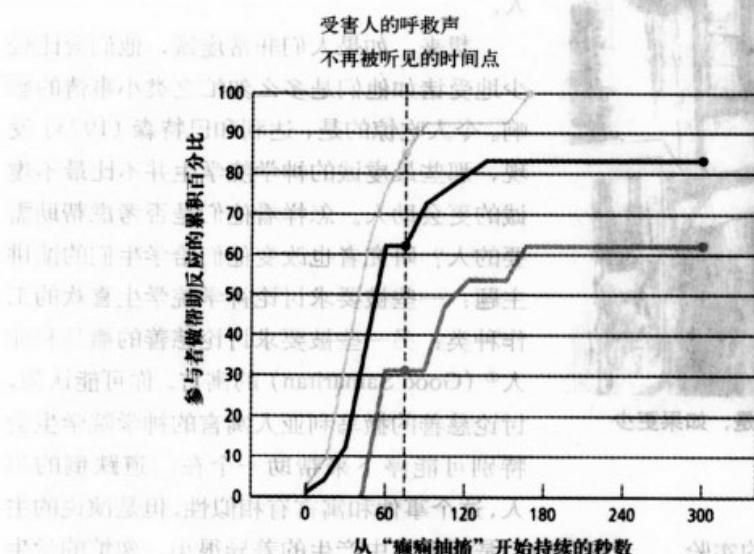


图11.3 旁观者干预：有旁观者在场的情况下，减少了助人行为

当人们相信他们是一个学生发生癫痫的惟一目击者时——独个的旁观者，他们大多是立即帮助他，而且所有的人在几分钟内反应。当他们相信其他某个人也听见时——有2个旁观者，他们更少帮助和反应更慢。当他们相信有其他4个人听见时——有5个旁观者，他们会助人更少。

（改编自 Darley & Latané, 1968）



PDG

事件“人被小偷殴打并喊叫，但其无人干涉”不令旁观者感到威胁（0%）。调查内容显示，当旁观者将事件解读为“紧急情况”，而“认为事件并不紧急”（认为果人众无知、分心、匆忙中没有注意到）时，他们更可能助人。

拉塔内和达利（1970）指出，人们在一个紧急情况下帮助他人之前，要经过5个决策步骤。如果旁观者没有达成这5步之中的任何1步，他们不会助人。如为什么人们决定干预的可能理由一样，每步如上所述。

（改编自 Latané & Darley, 1970）



吉诺维斯和她被谋杀的地点。具有讽刺意味的是，如果更少的人听见她绝望的呼救声，她可能不会死。

另一些被告知不要着急，因为在另一栋建筑的实验助手比预定时间晚了几分钟。当他们走向另一个建筑的时候，每个学生经过一个在门道跌倒的男人。当每个学生走过的时候，那个男人（实验者的一个同伙）咳嗽和呻吟。神学院的学生会停下并帮助他吗？如果不匆忙，他们大多数（63%）会帮助。然



图 11.4 | 旁观者干预决策树：紧急情况下助人决策五步骤

而，如果他们急于赴约，只有10%停下来帮助。许多匆忙的学生甚至没有注意到那个男人。

想来，如果人们非常虔诚，他们会比较少地受诸如他们是多么匆忙之类小事情的影响。令人吃惊的是，达利和巴特森（1973）发现，那些最虔诚的神学院学生并不比最不虔诚的更会助人。怎样看他们是否考虑帮助需要的人？研究者也改变他们给学生们的演讲主题：一些被要求讨论神学院学生喜欢的工作种类；另一些被要求讨论慈善的撒马利亚人<sup>①</sup>（Good Samaritan）的寓言。你可能认为，讨论慈善的撒马利亚人寓言的神学院学生会特别可能停下来帮助一个在门道跌倒的男人，这个事件和寓言有相似性，但是演说的主题在他们是否助人中产生的差异很小。匆忙的学生不愿意助人，即使他们非常虔诚，以及将要做一个关于慈善的撒马利亚人的演说。

#### 事件解析为紧急情况

即使人们的确注意到

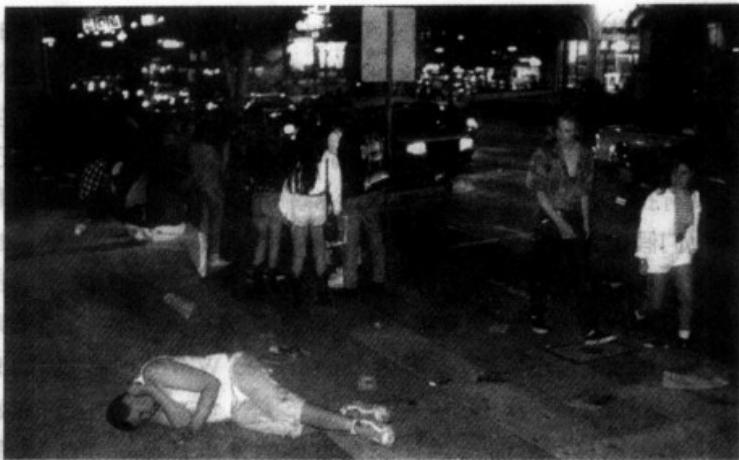
<sup>①</sup>用于比喻乐善好施者。——译者注

某人在门道跌倒，也可能没有停下来和帮助。下一个助人的决定因素是旁观者是否把事件解析为一种紧急情况——作为需要帮助的情况（见图11.4）。那个在门道的人是喝醉了还是病危？如果我们看见一个通风孔有白烟冒出来，它是像空调的雾气一样无害的，还是标志着建筑物着火了？我们刚才听到的尖叫是从一个聚会里玩得开心的某人发出的，还是某个被攻击的人发出的？如果当一件紧急事件发生时，人们假定一切正常的话，他们不会助人。

当其他旁观者在场，人们更可能把一件紧急事件假定为无关紧要的。为了理解为何如此，回想我们在第8章讨论的信息性社会影响。当我们利用其他人帮助我们确定事实时，这种社会影响就发生了。当我们不确定发生了什么的时候，例如我们看到的烟是不是火灾的标志，我们做的第一件事是环顾四周，看其他人是如何反应的。如果其他人看看，耸耸肩，继续做他们的事，我们可能假设那里没有什么可担心的事。如果其他人看上去惊慌失措并大叫，“着火了！”我们立即假设建筑物确实发生火灾了。正如在第8章看到的，当我们不确定发生什么的时候，利用其他人作为信息来源常常是一个好的策略。危险在于，有时候没人确定发生了什么。由于一件紧急事件常常是突发的和混乱的，旁观者往往停下来，面无表情地看和听，像他们试图判断发生什么事情一样。当彼此扫视时，他们看见其他人脸上都没什么表情。这个结果就是**人众无知**。因为没有其他人看上去关心这件事，旁观者在紧急事件中假设一切正常。

看看拉塔内和达利（1970）的另一个经典实验。你在参加一个人们对城市生活问题态度的研究，你在约定时间到达了。当你等待研究开始时，指导语让你填一张问卷。然后你注意到奇怪的事情：白色的烟从墙上一个小通风口一点点进入室内。不久以后，房间里充满了烟，你几乎看不清问卷。你会做什么？

实际上，那里并没有真正的危险——实验者往房间里泵烟以看看人们会对这潜在的紧急事件怎么



紧急状况可能是混乱的。这个男人需要帮助吗？旁观者有没有注意他，或者他人的行为导致每个人把境况解析为非紧急状况——一个人众无知的例子？

不出所料，当人们独处时，他们大多数做了反应。在2分钟之内，参与者中有50%离开房间沿着房子找实验者，报告建筑物内可能发生了火灾；到6分钟时，75%的参与者离开房间向实验者报警。

但是当人们不是独自一人时会发生些什么？已知独处的参与者有75%报告了烟雾，看上去群体越大，有人报告烟雾的可能性越高。事实上，这可以从数学上来计算：如果任何人有75%的可能会报告烟雾，那么在3人群体中每个人至少有98%的几率会这么做。

为了发现在人数上是否有可靠性，拉塔内和达利（1970）进行了包括同时有3名参与者的条件的研究。除了当烟雾开始渗入时有3个人坐在房间里之外，其他条件都一样。令人吃惊的是，在3人组只有12%的人在2分钟之内报告烟雾，并且在6分钟内只有38%的组有人报告烟雾。在不反应的组中，3个坐着的参与者甚至当他们用手挥开烟雾以看清他们在写什么时，还在填写问卷。这究竟是怎么回事？

不确定烟雾是否表示一件紧急事件，参与者会

**人众无知**（pluralistic ignorance）：因为没有其他人看上去关心这件事，旁观者在紧急事件中假设一切正常。

利用每个其他人作为信息的来源。如果你旁边的人瞥了烟雾一眼，然后继续填写他的问卷，你会再次确信一切无异；否则，为什么他们表现得如此无动于衷？问题在于他们也可能同样看你，如果你看上去没有担心，他们也会确信一切正常。简而言之，因为他们假设其余每个人比他们关于发生什么知道得更多，所以每个群体成员再次确信太平无事。当事件模糊不清——像当烟雾从一个通风孔冒出来——群体中的人们会确信没有异常（Clark & Word, 1972; Solomon, & Stone, 1978）。

**承担责任** 有时候一件紧急事件的发生是显而易见的，像当吉诺维斯叫道：“哦，上帝啊，他刺伤了我！请救救我！请救救我（Rosenthal, 1964, p.33）！”吉诺维斯的邻居们很可能相信可怕的事情正在发生，并且她非常需要帮助。他们什么都没做，表明即使我们把一件事解析为紧急事件，我们还要确定那是“我们”的责任——不是其他人的——去做些什么。这里旁观者的数目再一次成为关键的变量。

回想拉塔内和达利（1968）的癫痫实验，在参与者相信当那个学生癫痫发作时他们是惟一听见的人时，责任完全在他们的肩膀上。如果他们不帮助，没人会帮，那个学生可能会死去。正如结果所示，在这种条件下大多数人几乎立即帮助，在几分钟之内所有人都助人了。

但是当那里有很多目击者时会发生什么呢？产生责任分散：当目击者的数目增加，每个旁观者助人的责任感减少。因为其他人在场，没有一个单独的旁观者感到强烈的个人责任去行动。回忆我们曾讨论助人常常要承担成本——我们可能置身于危险之中，或以因过度反应、做错事而看起来很傻而结束。为什么当许多其他可以助人的人在场时要我们去冒这些风险？问题在于每个人都可能这么想，使得所有的旁观者更少可能助人。如果人们不能分辨其他人是否已经介入，这特别可能成为真实的情形。当在癫痫实验中的参与者相信其他学生也是目

**责任分散 (diffusion of responsibility)**: 当目击者的数目增加，每个旁观者助人的责任感减少的现象。

击者时，他们不知道其他学生是否已经帮助了，因为内部通讯系统只允许癫痫学生的声音被传输。每个学生可能假设他或她不必去帮助，因为肯定有其他人已经在那么做了。同样，吉诺维斯的邻居无法知道是否有其他人已经打电话叫了警察。更可能的是，他们认为不需要这么做，因为其他某人已经打了电话，每个人假设它是其他人的行动责任，而吉诺维斯被留在那儿独自和凶手搏斗。吉诺维斯谋杀案的悲哀讽刺是，如果更少的人听见了她的呼救，可能她今天还活着。

**知道如何帮助** 即使人们达到了以上几步，还必须满足另一个条件（图11.4中的第4步）：他们必须决定何种帮助是恰当的。假设在一个炎炎夏日，你看见一个女人摔倒在街上。看上去没人施以援手，然后你决定这是你的责任。但你应该做什么？那个女人是心脏病发作，还是中暑？你应该叫救护车，实行心肺复苏，还是试着把她从阳光下移开？如果人们不知道给予什么帮助形式，显然他们不会帮助。

**决定实施帮助** 最后，即使你准确知道什么样的帮助是恰当的，仍然有你为什么决定不介入的理由。首先，你可能没有给予该种救助方式的资质，即使那个女人诉说胸部疼痛，表明心脏病发作，你可能不知道怎样给她实行心肺复苏；或者你可能害怕使自己出丑，害怕做错事情和把事情弄得更糟；或者害怕因为助人而使自己置身于危险之中。想想三个电视网技师的命运，1982年，他们在纽约停车场看见一个男人在殴打一个女人，试图干预，而被凶手枪杀。即使当我们知道什么样的干预是需要的，我们也不得不衡量试图助人的代价。

助人情境不是紧急事件又怎样？拉塔内和达利模型也应用在这里。例如，考虑一个互联网聊天室，在那里有人需要帮助指导如何使用软件。当聊天室人数增加时，人们互相帮助的可能会减少吗？研究者在一个研究中加入了雅虎聊天室的聊天群，在那里2~19人正在讨论广泛的话题（Markey, 2000）。研究者装作男性或者装作女性参与者，打出这个帮助请求：“有人能够告诉我怎么看某人的简

介吗（一个简介是聊天群中，每个人提供的简要传记式描述）？”这个信息被发送给聊天室全体，或从聊天室中随机挑选的某个人。然后实验者计时，多长时间聊天群中的某人回应帮助请求。

当请求发送给聊天群全体时，拉塔内和达利的结果几近重现：聊天室里的人越多，有任何人对帮助的请求回应越久。但当请求直接发送给一个特定的人，那个人很快回复，与聊天群规模无关。这个结果显示责任分散正在起作用。当发出一个全体请求，一个大的群体使得人们觉得他们没有许多责任来回应。当指名发送，虽然甚至有许多人在场，人们更可能感到助人的责任感。道理很明显：如果你确实发生自行车事故，并且有许多人在场，不要喊：“有人可以帮我吗？”如果你指着某个人——“嗨，穿蓝衬衫带太阳眼镜的那位，你能帮忙打电话给911吗？”——你会可能更快得到帮助。

然而，如果单独一人，仍然可能体验到责任分散。在最近的研究中，被要求想像和10个朋友外出就餐的人比要求想像和1个朋友外出就餐的人，更少可能给慈善机构捐款或志愿帮助另一个实验(Garcia, Weaver, Moskowitz, & Darley, 2002)。简单地想像我们自己处于一个群体中就足够使我们感到更少的助人责任感。

### 关系的性质：共有与交换关系

大量的亲社会行为研究看的是陌生人之间的帮助行为，像拉塔内和达利在旁观者介入的研究。虽然这种研究是非常重要的，但是大多数日常生活中的助人行为发生在相互熟悉的人之间，如家庭成员和亲近的朋友。什么决定人们在这种关系中是否助人呢？

先前我们指出过人们只有当助人有即刻的短时收益时才会这么做的观点（消极状态减轻假设）。然而，当人们彼此很熟悉的时候，他们常常比即时效用更关心助人的长期收益(Salovey et al., 1991)。想像一名四岁儿童的母亲，在某个周六的上午，她坐下来，喝着咖啡看着报纸。当她看着新闻时，她想要的仅仅是片刻的宁静。然而，她的女儿有另外的想法：她要妈妈第50次给她念《伯恩斯坦熊看牙医》。在这种情境下，给孩子讲故事几乎没有短期收益。咖啡变凉了，报纸也没有看。然而，帮助行为可以获得巨大的长期报酬。呷着咖啡看着报纸而不顾孩子的父母，更少可能拥有和孩子的良好关系，以及看见孩子茁壮成长的长期满足感。因此父母可能因为这个心中的长期目标，为孩子们念故事，忍受短期被打断的苦恼，再次朗读有关小熊的故事。

在某些关系中，人们甚至根本不关心他们获得什么。在第10章中，我们区分了共有关系和交换关系。“共有关系”是指在这种关系中人们根本关心的是其他人的福利（例如一个孩子）。支配交换关系的是考虑公平——你投入这个关系中的等于你从中得到的。在共有关系中助人行为怎样发生，例如我们这个孩子大声要求父母注意的例子。

一个可能是在共有关系中助人的回报和在交换关系中同样重要，但是回报不同(Baston, 1993)。在交换关系中，我们期望我们的善行能够非常快地回报。如果我们邀请新朋友萨姆(Sam)参加一次聚会，我们期望他会在下次聚会中邀请我们。如果我们在周一帮助一位同事学会如何接入互联网，我们期望那位同事下周会帮助我们学会如何使用新的传真机。也许人们在共有关系中也期望相同的利益交换，但这个好处与那些在交换关系中的不同。例如，当父母决定是否帮助孩子时，他们很少考虑，“啊，他们最近为我做了什么？”但是，他们可能在帮忙时，期望着为他们的帮助最终得到回报。在我们的母亲与4岁小孩的例子中，也许母亲的动机是看见她的女儿成为健康、适应良好的成年人这一回报。可能这种关系涉及的是一种长期交换而非短期交换的好处。

然而，玛格丽特·克拉克(Margaret Clark)和贾德森·米尔斯(Judson Mills, 1993; Mills & Clark, 2001)认为，共有关系根本上不同于交换关系；在共有关系中的人们较少考虑他们会收到的好处，而更多仅仅是为了满足其他人的需要。为了支持这个主张，克拉克和她的同事们发现，在共有关系中的人比在交换关系中的人更少在意谁得到什么(Clark, 1984; Clark & Grote, 1998; Clark, Mills, & Corcoran, 1989)。

这是否意味着人们对朋友比对陌生人更乐于帮助？对，至少在大多数情况下是这样。我们更可能和朋友具有共有关系，于是更可能帮助，甚至当其中对我们没有任何好处。事实上，我们更愿意帮助共有关系中的同伴，而非交换关系中的同伴（Williamson, Clark, Pegalis, & Behan, 1996）。然而，对于这条法则有一个有趣的例外。亚伯拉罕·特泽（Abraham Tesser, 1988）对自尊保持的研究（见第6章）显示，当一件任务对我们不重要时，我们确实帮助朋友比帮助陌生人更多。但是假设对你来说世界上最重要的事就是成为一名医生，你正在努力通过一门困难的物理学预科课程——你最好的朋友和一个完全陌生的人——他们错过了一节课，请求你借给他们笔记。根据特泽的研究，你会更倾



在共有关系中，例如那些父母和他们的孩子们，人们较少考虑得到什么，而较多考虑他人需要多少帮助。

向于帮助陌生人而非你的朋友（Tesser, 1991；Tesser & Smith, 1980）。为什么？因为在任何一个非常重要的领域，看见一位亲近的朋友做得比自己更好，会伤害我们的自尊。所以，在这些重要领域比在其他我们不太关心的领域，更少可能帮助一位朋友。

## 怎样增加助人行为

大多数宗教强调一些为人准则，劝说我们想要他人如何对待我们，我们就要如何对待他人。世界上有许多圣人成功遵循这条法则，将他们的生命奉献给他人的福祉。然而，如果亲社会行为比现在更为普遍，世界将会更好。当面对紧急事件时，我们如何使人们的行为更像阿贝·泽尔马诺维茨，而更不像吉诺维斯的邻居们呢？

在研究这个问题之前，我们应当指出，人们并不总是希望被帮助。想像你坐在电脑终端前面，努力学习一套新的电子邮件系统。你搞不清楚如何发送和接收邮件。当电脑回复诸如“无效的命令”这种消息时，你逐渐变得灰心丧气。一个你认识的、看上去很自信的家伙，刚好从你身边走过，在你后面看了几分钟。“你还有很多要学，”他说，“让我来给你演示这个东西怎么用。”你会如何反应？你也许会感激，但你可能感到怨恨。他给予的帮助带来一个信息：“你太笨了，以至于自己连这都弄不会。”因为接受帮助可以使人感到无能和依赖，所以当某人给予人们帮助时，人们并不总是做出积极反应。人们不想表现出无能，所以他们常常决定默默承受，即使这么做会降低他们成功完成任务的可能性（Nadler, 1991；Nadler & Fisher, 1986；Schneider, Major, Luhtanen, & Crocker, 1996）。

尽管如此，如果更多的人帮助那些有需要的人，世界将变得更美好。我们如何增加每天的善行，诸如照看一位

年老的邻居，或志愿为地区学校的孩子们朗读？

当伟大的调解人——死亡来临  
时，我们忏悔的不是我们的温柔，而是我们的严厉。

George Eliot (Marian Evans), Adam Bede, 1859



人们发现，学习过在紧急状况中哪些障碍会妨碍助人行为，如果以后面对一件紧急事件，会增加人们助人的可能性。

在我们对亲社会行为原因的讨论中，可以找到这个问题的答案。例如，我们了解了几个潜在助人者的人格因素是很重要的，发扬那些因素可以增加这些人愿意助人的可能性（Clary, Snyder, Ridge, Miene, & Haugen, 1994; Snyder, 1993）。但是如果在某些环境约束下，即使慈善、利他的人也不会助人，诸如处于城市环境，或目击紧急事件时有许多旁观者在场。

### 增加旁观者干预的可能性

有证据显示，在紧急事件中仅仅察觉到助人的阻碍，就可以增加人们克服那些阻碍的机会。几年前在康奈尔大学，一些学生出手阻止另一名学生自杀。就像紧急事件常常发生的那样，情况非常混乱，一开始，旁观者们不清楚发生了什么事情，或他们应该做什么。带头干预的学生说，她想起了几天前在心理学导论课上听过的关于旁观者干预的一次讲座，认识到如果她不采取行动，没人会行动（Savitsky, 1998）。或者想想最近在瓦萨（Vassar）学院的事件，在那里，一些学生从宿舍往外看，看见一个学生被沼泽鳄鱼攻击。像吉诺维斯的邻居们一样，他们大多数什么都没做，可能因为他们认为有人已经打电话叫警察了。然而，学生中有一个立即叫了校警，因为她突然想到这个情境和她

在社会心理学课程上读到的，关于旁观者干预的研究是如此相似——即使她上这门课已经是一年前的事情了。

这些乐于助人的人真的是受到他们在心理学课程中学到的知识的驱策吗？这个问题已经用实验方法回答了（Beaman, Barnes, Klentz & McQuirk, 1978）。研究者随机指派学生听拉塔内和达利（1970）旁观者干预研究的演讲，或者一个无关主题的演讲。两周以后，所有学生参加一个他们以为完全不相关的社会研究，在此期间，他们遇到一名学生倒在地板上。他是否需要帮助？他有没有摔伤，或者他仅仅是一个因通宵熬夜而睡着的学生？正如我们看到的，在这样一个模糊情况下，人们看看其他人是怎样反应的。因为一名实验者的同伙（假扮成另一个参与者）故意表现毫不关心，人们自然假设没有异常状况。如果参与者没有听过关于旁观者介入研究的讲座，这正是大多数参与者所做的；在这种条件下，他们中只有25%停下来帮助那个学生。然而，如果参与者听过关于旁观者介入研究的讲座，43%停下来帮助那个学生。因此，知道如何在无意中被他人影响，可以帮助克服这种社会影响。我们只能希望了解其他亲社会行为的障碍，会使它们同样容易被克服。



越来越多的学校和公司要求人们参加社区服务。如果人们感到他们做这些是因为外部要求的话，这些计划实际上会降低他们在志愿服务中的兴趣。在鼓励人们志愿服务的同时，保护他们自由选择做这些事的感觉，可以在今后增加人们再次志愿服务的意愿。

## 相关链接

### 增加志愿主义

除了干预紧急情况，还有许多种重要的亲社会行为，包括志愿主义和社区服务。社会心理学家也研究了这种助人行为，凭什么人们在一个更长期的基础上承诺帮助陌生人（Omoto & Snyder, 2002; Penner, 2002）。

西欧和北美的调查发现，很多人从事志愿者工作，最高的比率在美国（47%；Ting & Piliavin, 2000）。当然，那意味着甚至在美国，半数以上的人口也不是志愿者，这就提出一个问题：怎样增加人们花时间帮助他人的意愿？一些机构通过要求他们的成员实施社区服务来响应。例如，一些高中、学院以及商业机构要求他们的学生或雇员从事志愿工作。

这些计划给增加志愿者储备带来了好处，可以帮助社区组织，例如流浪者之家、医疗诊所以及日间托儿所。然而，问题在于那种在助人者动机上的“强制志愿”的效果。许多这种组织以为增加了他们成员在以后做志愿服务的可能性，甚至当他们离开组织后也一样。也就是说，使人们的志愿服务被认为是通过教导人们关于其带来的

好处来培养的。

然而，正如我们在第5章里讨论过的，给人们强烈的外部动机来从事一项活动，实际上会降低他们对于该项活动内在的兴趣。这被称之为“过度合理化效应”：人们把他们的行为看作外部动机迫使的结果（例如，被要求做志愿者工作），因而低估他们的行为由内部动机导致的程度（例如，他们喜欢做志愿者工作）。与研究一致，人们越感到志愿服务是因为外部要求，今后会越不打算自由选择从事志愿工作（Batson, Coke, Jasnoski, & Hanson, 1978; Kunda & Schwartz, 1983; Stukas, Snyder, & Clary, 1999）。其教训是，组织应当仔细考虑他们对志愿者强加的要求有多么严厉。如果人们感到他们的遵从仅仅是因为不得不做，可能事实上今后更不愿意从事志愿工作。在鼓励人们志愿服务的同时，保护他们自由选择做这些事的感觉，可以在今后增加人们再次志愿服务的意愿（Stukas et al., 1999）。如果你想在一个你自己设计的实验中，学习更多关于人们帮助他人的条件，见下面的“试一试”练习。

## 试一试

### 遗失信件技术

在地上留下几封贴好邮票的信件，看看是否有人拾起和投递它们。这个称为“遗失信件技术”的过程是由斯坦利·米尔格拉姆（Stanley Milgram, 1969）发明的。他发现人们更愿意投递那些写着他们支持的组织地址的信件：例如，写着“医疗研究协会”的信有72%被寄出，然而写着“纳粹党之友”的信件只有25%被寄出（所有信件写的是同一个邮政信箱，这样米尔格拉姆可以计算多少信被寄回来）。

使用遗失信件技术来检验我们在本章讨论的一些关于助人行为的假设，或者你自己提出的假设。把你的地址写在信件上，以便于你能数出多少封信寄回来，但是你放信的地点和收信人要多样化。例如，在一个小镇和一个城市扔一些信，来看看是否在小镇的人们更可

能寄它们（确保在信封上用某种方式做上记号，能让你知道它们被放在哪里，例如，在放在小镇的信封背面做个铅笔记号）。能再现出先前研究的结果，住在小镇的人们更可能寄回信件吗（Bridges & Coady, 1996; Hansson & Slade, 1977）？或者你可以在收信人的姓名和种族上加以变化，看看人们是否更愿意帮助某些种族的成员而非另一些。发挥你的创造性！

在决定你想变化什么之后（例如收信者的种族或性别），仔细地把两种信封（例如写给男性和女性）放在类似的地方。最好用相当多的信件数（例如每种条件至少15~20封），以得到可靠的结果。显然，你不该在同一地点放超过一封信。你可以和其他同学在这个项目上合作，这样你们可以分担邮票的费用。

## 积极心理学与亲社会行为

在最近几年，一个名为“积极心理学”的新领域显现出来 (Seligman, 2002; Snyder & Lopez, 2002)。马丁·塞利格曼 (Martin Seligman)，一位有影响的临床心理学家观察到，许多心理学——特别是临床心理学——关注的是精神障碍者，很大程度上忽略了如何阐述和培育心理健康。他指出，心理学应当不仅仅研究“疾病、缺点以及损伤，”而是研究“长处和优点” (2002, p. 4)。通过塞利格曼的大量努力，许多心理学家现在关注这些主题，像健康人类机能的本质，如何定义和分析人类的长处以及如何改善人们的生活。

积极心理学运动是对临床心理学强调精神病疾病的有益和必要的修正，并且引发许多引人入胜的研究项目。尽管如我们在本书所见，社会心理学还没有单独关注于消极行为。许多年来，对这种主题已经有活跃的社会心理学研究计划，如人们在一个行为上如何增进内部兴趣 (第5章)、如何保持高度自尊 (第6章)，以及如何对他人形成印象与维持关系 (第10章)。当然，社会心理学已经证明了许多消极行为可以由社会影响产生，诸如服从权威和其他种类的从众 (第8章)。然而，通过研究人类加工关于自身和社会环境的信息的基本途径，有可能理解人类行为的黑暗面与光明面，诸如什么时候人们会帮助他人以及什么时候不会。

社会心理学方法的一个精彩例子正是本章的主题，研究人们不去帮助人类同伴的条件。这是积极心理学的研究还是关注于黑暗面呢？两者都是，因为社会心理学家研究人们可能助人的条件 (例如当人们对他人产生移情) 以及他们可能不助人的条件 (例如当他们经历责任分散时)。

正如先前提到的，巴特森和他的同事们已经是其理念的强烈拥护者，人们有纯粹、无私的助人动

机，当他们产生移情时就会这么做 (Batson, Ahmad, Lishner, & Tsang, 2002)。例如，在我们前面看过的实验中，当人们对一名遭受车祸的同学产生移情时，他们乐于帮助她而不顾自己要为做这些付出代价 (见图 11.2)。

巴特森和他的同事们也想知道对一个不良群体的成员发生移情是否会促进对该群体总体的感觉 (Batson et al., 1997)。即除了帮助需要帮助的人之外，体验移情的人们是否也对那个人所属的群体产生更积极的感觉？为了找出答案，他们进行了类似先前实验一样的研究，在一个学院中，学生们被要求评价大学广播站节目的录音带。他们听到的被采访者是一名感染艾滋病的年轻女子，或一名无家可归的男子。如同先前的研究，当听录音带时，半数参与者被要求采用移情的方法，想像那个人的感受如何。其余的人被要求采用客观的方法，其间他们保持超脱和不要了解那个人的感受。不像先前的研究，因变量不是他们能否帮助访谈中的人，而是他们能否改变了他们对该群体总体的态度——艾滋病患者或无家可归的人。正如结果显示，态度改变了——如果他们采用了移情的方式。在移情条件中的人们，如果听的是艾滋病患者的访谈，他们对艾滋病患者显示出了更积极的态度；如果听的是无家可归者的访谈，他们对无家可归者显示出了更积极的态度。

正如我们将在第13章中看到的，根深蒂固的偏见很难被改变，对不良群体中的成员之一产生移情不可能抹去对该群体长期的负面态度。然而，对一个经历伤害的人产生移情，可以有所不同：产生移情使得人们更可能帮助那个人，并对那个人所属的群体感觉更积极。对移情和亲社会行为的研究，是社会心理学家已经对积极心理学产生兴趣的一个极佳例子，是对人们的长处和优点的研究。

## 摘要

### **亲社会行为的基本动机：人们为什么助人**

几个世纪以来，人们一直争论亲社会行为——以他人得利为目的采取的行动——的决定因素。人们特别感兴趣的原因是利他主义，即使助人者要付出代价，仍愿意帮助他人。一种取向是“进化心理学”，试图用根据自然选择法则长时间进化来的基因因素来解释社会行为。根据这种取向，亲社会行为有基因根源，因为其通过三种方式来选择：人们通过帮助基因近亲来使他们的基因绵延下去（近亲选择），遵循互惠规范有生存优势，由此人们帮助陌生人，希望当他们需要时会得到帮助；以及学习和遵守各种社会行为规范的能力有生存优势，包括利他主义。社会交换理论把助人行为看作衡量回报和付出的结果：助人行为出于利己，即在助人的回报大于付出的情况下。回报包括公认、赞赏以及减轻个人压力。这些理论都不把助人行为当作利他主义的一种形式：自利总是在起作用。移情—利他主义假设把亲社会行为看作只是对那些求助者的移情和同情。

### **个人品质与亲社会行为：为什么一些人比其他人更多助人**

亲社会行为是由多种原因决定的，个人和环境的因素都能压制或推动助人的基本动机。个人的决定因素包括利他人格，指一些人比另一些人更乐于助人。虽然很重要，但人格并不是亲社会行为的唯一决定因素。性别是另一个起作用的个人因素，虽然一种性别并不比另一种更利他，但是男人和女人助人的方式常常是不同的，男人更可能以英雄主义、骑士精神的方式助人，女人更可能以长期承诺的方式助人。人们的文化背景也有影响，相比较个人主义文化的成员，富有相互依赖观的文化中的成员更可能帮助他们认为是内团体成员的人，而较少可能帮助他们认为是一个外团体成员的人。

心境也对助人行为有影响。有趣的是，无论好心情或坏心情——相对于中性情绪而言——都能增加助人行为。好心情增加助人行为有几个原因，包括使我们看到他人善的一面，使我们更愿意帮助他人。坏心情增加助人行为是因为消极状态减轻假设，帮助某人使我们感觉很好，使我们摆脱忧郁。

### **亲社会行为的情境决定因素： 什么时候人们会助人**

亲社会行为的社会决定因素包括乡村与城市环境，在乡村环境中助人行为更可能发生。这其中一个原因是城市过载假设，它认为人口拥挤的城市有如此之多的刺激，以至于他们独善其身以避免负荷过载。旁观者效应指出旁观者数目对是否给予帮助的影响——旁观者越少，一个人越可能得到帮助。旁观者决策树显示，一个潜在的助人者在提供帮助之前必须做出5个决定：注意到事件；把事件解析为紧急情况（人众无知会发生，如果每个人认为没有异常，因为没人看上去关心此事——一个信息性社会影响的例子）；承担个人的责任（几个旁观者在场会使得我们认为采取行动不是我们的责任，产生责任分散）；知道如何帮助；实施帮助。另外，助人者和需要帮助者之间的关系性质是很重要的。在交换关系中，人们关心的是公平和明了谁做出了贡献。在共有关系中，人们较少关心谁得到了什么，更多关心其他人需要多少帮助。

### **怎样增加助人行为**

教给人们亲社会行为的决定因素，会使他们对于为何有时不去助人更加注意，以及随着得到愉快的结果，以后更乐于助人。如果人们感到之所以做这些是因为外部要求的话，要求社区服务的计划会降低人们在志愿服务中的兴趣。在鼓励人们志愿服务的同时，保护他们自由选择做这些事的感觉，可以在今后增加人们再次志愿服务的意愿。

新的子研究领域“积极心理学”聚焦于人们的长处和优点（例如，什么使得人们乐于助人）更甚于研究人类行为的黑暗面（例如，人们为什么不去助人）。最近的研究显示，当人们对另一个人产生移

情的时候，他们变得对那个人更加乐于帮助，以及对那个人所属的群体更多同情心（例如，无家可归者）。

## 思 考 题

1. 为什么人们在以自己为代价的情况下愿意助人？比较和对比解释利他行为的主要理论。
2. 什么因素会影响人们是否介入一件紧急事件，诸如帮助一个在一片冰面上滑倒并摔断脚踝的人？什么因素会决定某人是否在长期的基础上助人，诸如在流浪者之家的志愿服务？
3. 一些心理学家开始研究积极心理学，认为临床心理学太过关注于精神问题和其他人类行为的消极方面。社会心理学家是否太过关注于行为的消极方面？用对亲社会行为的研究作为一个例子，社会心理学家是关注于消极方面、积极方面，还是两方面？



# 第 12 章

## 攻击行为

### 我们为什么伤害别人 我们能制止攻击行为吗



#### 什么是攻击

攻击是天生的还是后天习得的  
攻击是本能的？根据环境变化的？还是选择性的  
攻击和文化的关系

#### 神经和化学对攻击的影响

性别和攻击  
酒精和攻击  
痛苦、不适和攻击

#### 社会情境和攻击

挫折和攻击  
被激怒和报复  
攻击性物体的提示作用  
模仿和攻击  
媒体中的暴力：电视、电影和电子游戏  
暴力可以提高销售吗  
暴力的色情刊物与对女性的暴力

#### 如何减少攻击

惩罚能减少攻击行为吗  
相关链接：制止学校操场上的欺凌行为  
宣泄和攻击  
战争对普遍的攻击行为的影响  
我们应该如何处理愤怒  
相关链接：学校里的移情教育

#### 科勒拜恩屠杀本来可以避免吗

#### 摘要

#### 思考题

**在** 1999年4月20日，在科罗拉多州的利特尔顿市的科勒拜恩高中的走廊和教室里面，回响着枪声，两个学生，埃里克·哈里斯和迪伦·克莱伯德配带攻击性的武器和炸药，进行了一场残酷的屠杀，杀死了两个老师和数名年轻的学生。然后他们把枪口对准了自己。当烟雾消散以后，有15人死亡（包括枪击者），另有23人受伤，其中有几人重伤。这是美国历史上最严重的校园屠杀案。更令人恐怖的是，我们现在知道，丧钟原本可能敲得更多。这两个枪击者在这次大屠杀前录制了一份录像带，从中我们知道他们实际上准备了95个爆炸装置，这些装置没有爆炸。其中，一个被放置在离学校几里的地方，本计划早点爆炸以吸引警察，使他们远离学校。

第二个爆炸装置本来打算放在自助餐厅，打算杀死大量的学生，然后导致数百名学生惊恐地逃离这个楼，而哈里斯和克莱伯德正等在外面，准备射杀他们。在他们自己停在学校停车场的车子上放置了第三颗炸弹，准备在当警察和救护人员来的时候爆炸，增加受伤的人数和造成更大的混乱。那个录像带中两名枪击者高兴地预测，在这一天结束前可以杀死大约250个人。

科勒拜恩屠杀是近两年半来发生在美国校园里面的九次枪击案中最严重的一次。当一次严重的校园枪击案结束后——尤其是像科勒拜恩枪击案这样严重——国家需要一些人或事情作为谴责的对象。几乎每个人都感到惊奇，这些年轻人疯了吗？如果他们疯了，为什么父母和老师在他们进行暴力前没有注意到他们的病理特征？为什么这些具有很强观察力的父母没能知道他们在卧室里面藏枪、在车库里面制造炸弹呢？学校的管理部门哪里去了？

※ ※ ※

## 什么是攻击

社会心理学家将攻击行为定义为以引起他人身体或心理痛苦为目的的故意行为。攻击不应该和

这些学生的老师没有注意到他们的行为预示着暴力倾向吗？一些人甚至想知道学校是否可以给学生提供人格测试，来预测最可能犯罪的一类人。

一些观察家很快得出结论主要的原因是枪很容易得到，因此控制枪的出售和使用，我们可以减少这类问题的发生。其他人很快批评高院，因为他们禁止在学校里面祈祷——难道祈祷不能够减少这类暴行吗？另一些人指出电影、电视和电子游戏中暴力的泛滥是主要原因，如果我们可以禁止此类有关暴力的娱乐活动，难道不能重新获得校园安全吗？另一些人认为暴力广告导致了我们文化中一些十几岁的年轻人缺乏尊敬。一个州的立法机关对这次屠杀做出反应，通过了一项法律，要求学生称呼他们的老师“先生”或“女士”，作为表示尊敬的一种方式——就好像尊敬是可以强制的（Aronson, 2000）。

科勒拜恩悲剧使人们开始意识到：人可以从事极端具有攻击性的行为。它同样使我们开始意识到，研究攻击行为原因的重要性，以使科勒拜恩悲剧不再重演。

在本章中，我们将集中讨论攻击行为，并试图理解是什么导致攻击行为。人类本身就是具有攻击性的吗？普通人会受电视或电影中暴力角色或轻易获得具有很强破坏作用武器的影响而从事暴力行为吗？社会、学校或者父母可以从事一些行为减少攻击行为吗？如果是这样的话，什么样的行为可以起作用呢？这是具有重要意义的社会心理学问题。不用说，我们并不知道所有的答案。但是，我们有一些答案。当到达本章的最后时，我们希望你能对这些问题有一些新的认识。

**果断混淆**——虽然大部分的人往往在他人捍卫自己的权利、写信给编辑抱怨真实或想像的不公平、工作格外卖力、野心勃勃，或者是个真正聪明干练的人时，称别人为具有挑战性或攻击性。在一个歧视女性的社会中，一个言语坦率，或是主动打电话邀请男性朋友共进晚餐的女性，都有可能被某些人称

为具有攻击性。我们的定义很清楚：攻击是一种以造成伤害或引起痛苦为目的的故意行为，这个行动可能是身体上或言词上的，也许会成功，也许不然。无论如何，它仍然是攻击。因此，如果有人将啤酒瓶砸打你的头，而你闪开了，酒瓶没有击中你的头，它仍然是攻击行为。重要的是意图。同样，如果一个酒醉的驾驶员，在你过街时无意将你撞到，这并不是攻击行为，虽然它所造成的伤害，可能远远超过那个没有击中你的酒瓶。

区分敌对性攻击和工具性攻击也是有所帮助的 (Berkowitz, 1993)。敌对性攻击是一种源自愤怒的行为，目的是将痛苦或伤害加给别人。而在工具性攻击中，则是有伤害他人的意图，但这伤害是作为达成某种目的的手段，而非以造成痛苦为目的的。例如，在职业橄榄球比赛中，防守前锋通常会使尽办法来阻止对手，并摔倒带球的队员，这便是工具性攻击。但从另一方面来讲，如果他认为对手耍诈，他可能会变得愤怒，并且特意去伤害对手，即使这样做并没有增加他摔倒带球队员的几率，此即为敌对性攻击。

### 攻击是天生的还是后天习得的

几个世纪以来，科学家、政治学家和其他一些思想家，一直在对人的攻击行为的根源进行争论。一些人认为攻击行为是天生的、本能的人类特征。另一些人认为，攻击性行为是后天习得的 (Baron & Richardson, 1994; Berkowitz, 1993; Geen, 1998)。政治学家托马斯·霍布斯 (Thomas Hobbes) 在他的经典著作《利维坦》(Leviathan, 1651年首次出版) 中主张，人类在自然状态中是残暴的，只有利用法律和社会规范才能遏制人天生的进攻本能。一个世纪以后，让-雅克·卢梭 (Jean-Jacques Rousseau) 则持相反的观点。在1762年的一本著作中，他提及，人是“高贵的野蛮人”，人类是温和的，但生活在一个具有束缚力的社会里，使我们变得具有敌意和进攻性。

霍布斯的悲观观点在20世纪被弗洛伊德进一步详细阐述。他认为，人类天生具有生之本能，他称之为生本能，同样，人也天生具有另一种同样有

力的死之本能，他称之为死本能。关于死之本能，弗洛伊德写道：它在每一个生命体内发挥作用，它致力于摧毁生命，并将生命还原至没有生命物质的原始状态。弗洛伊德认为，攻击性能量必须用某种方法宣泄出来，以免持续积累而生病。弗洛伊德的观点可以用“水压理论”——关于在容器中水压的类比——来说明：除非能量得到释放，否则将会产生某种爆发。

根据弗洛伊德的观点，社会扮演了控制这种本能并帮助人们将其升华的重要角色，也就是说，把这些能量转换为可接受或有用的行为。例如，弗洛伊德相信，艺术创造力或者制造铁路的创新力就是进攻性能量的升华。

### 攻击是本能的？根据环境变化的？还是选择性的

尽管看起来很有道理，弗洛伊德的理论从来没有能从科学上得到证明，部分原因是人们对应用这些因素非常困难，并且也很不道德。相应的，大多数关于攻击行为的证据基于观察或者是对其他动物的实验。其背后的想法是：如果我们可以证明所谓本能的攻击行为在低等动物身上并不是本来严格预设好的，那么当然对人类而言，攻击行为也不是预设好的。例如，考虑对于猫和老鼠的普遍观念，大多数人都认为猫天生就会追踪和捕杀老鼠。生物科学家 Zing Yang Kuo (1961) 尝试证明这是错误的，于是进行了一个简单的实验，他把一只小猫和一只老鼠放在同一个笼子里面。结果如何呢？那只小猫不

**攻击行为 (aggression)**：以引起他人身体或心理痛苦为目的的故意行为。

**敌对性攻击 (hostile aggression)**：一种源于愤怒、旨在将痛苦加于人的攻击行为。

**工具性攻击 (instrumental aggression)**：以攻击为手段来达成某种目的，而非以造成伤害为目的的攻击行为。

**生本能 (eros)**：弗洛伊德所提出的生之本能。

**死本能 (thanatos)**：弗洛伊德提出的死之本能，会产生攻击行为。

但没有攻击老鼠，两者还成为了好伙伴。此外，当小猫有机会追逐或者捕杀其他老鼠时，它也拒绝了，因此，它的友善并没有局限在对待伙伴上，而是泛化到其他的老鼠身上。

尽管这个实验看起来很迷人，但却没有办法证明攻击行为不是天性。他只能证明攻击本能可以被幼年的经验抑制。那么，如果一个动物在成长过程中，从没有和其他个体相处过，它是否会呈现一般的攻击倾向呢？另一位科学家证明，当另一只老鼠被诱人笼子时，隔离抚养的老鼠（不曾和其他老鼠打斗）会展开攻击，此外，这只隔离的老鼠使用的威胁和攻击的方式和那只有打斗经验的老鼠一模一样（Eibl-Eibesfeldt, 1993）。因此，虽然经验可以修正攻击行为（如Kuo的实验所证明的），攻击不需要学习。

这个实验本身并不意味着攻击必然是本能的。我们需要发现生理学上的证据，打斗的刺激仅仅来自于身体内部，才能证明这个结论（Scott, 1958）。第二个实验中，刺激是外来的，也就是说，是一只新来的老鼠，刺激隔离的老鼠去打斗。斯科特（Scott）从对这些证据的分析中得出结论：没有天生的打斗需求。如果一个生物可以很好地安排它的生活，不需要外来刺激去让它们打斗，那么由于没有表达攻击，它们不会经历心理或生理的伤害。

这个争论反复进行着。斯科特的结论受到了诺贝尔奖得主、动物行为学家康拉德·洛伦兹（Konrad Lorenz, 1966）的质疑，他观察了一种攻击性很强的热带鱼——丽鲷鱼的行为，他发现，雄丽鲷鱼会攻击同种的其他雄鱼，以建立与捍卫自己的地盘。在它的自然环境中，雄丽鲷鱼并不攻击雌丽鲷鱼，也不攻击异种的丽鲷鱼。若将所有同种类的丽鲷鱼从水箱中移走，只剩下一只失去目标的雄丽鲷鱼，会发生什么事情呢？这只雄丽

人对人的不人道，造成无尽的哀悼。

— Robert Burns  
“Man Was Made to Mourn”

鲷鱼会攻击异种的雄鱼（那些它先前所忽视的鱼）。此外，如果所有其他雄鱼也被移走，雄丽鲷鱼最终会攻击并杀害雌丽鲷鱼。

脊椎动物中普遍具有攻击性的现象表明，攻击之所以在进化过程中被保留下来，乃因为其具有使动物存活的价值（Lore & Schultz, 1993）。同时，研究员们强调，几乎所有的动物似乎都已演化出一种有力的抑制机制，使它们在这么做对其最有利的情况下，抑制它们的攻击。因此，即便就攻击倾向最强的动物而言，攻击也是一种选择性策略——无论其攻击性有没有表现出来——而且取决于这种动物先前的社会经验，以及当时所处的特定社会环境。

### 攻击和文化的关系

大多数社会心理学家同意攻击是一个选择性策略。此外，在考虑人类时，因为人类的社会互动的复杂性和重要性，社会情境的作用比其他低等动物更加重要（Bandura, 1973；Baron, Lysak Rule, & Dodds, 1989；Baron & Richardson, 1992；Berkowitz, 1968）。我们人类在遇到某些具有煽动性的刺激时，似乎天生会倾向将犯罪者打出去（Berkowitz, 1993）。至于攻击行为是否会表现出来，则是天生倾向、各种学习到的抑制反应以及社会情境的真实本质，经过复杂交互作用后产生的结果。例如，尽管许多动物——从昆虫到猿猴，通常都会攻击入侵其地盘的其他动物，但以此来说明人



这类的攻击难道仅仅是天性吗？

类也同样被预设会去保护自己的地盘，并对于特定的刺激采取攻击反应——如许多受欢迎的作者所持的观点——则将事情太过简单化了。相反，大多数证据支持许多社会心理学家的主张，即是，他们认为人类的天生行为模式有极大的可修正性和可塑性。跨文化的研究表明：不同的文化中攻击的程度存在差异，这足以说明这个事实。如果将欧洲历史浓缩，可以发现它就是由一个又一个的战争构成。相反，某些原始部落，例如锡金的雷布查人、中非的匹克米人，以及新几内亚的阿拉培恰人，他们生活在和平与和谐中，攻击行为极为稀少。（Baron & Richardson, 1994）。

**易洛魁族人的攻击行为** 在一个特定文化中，社会环境的变化常会导致攻击行为的显著变化。例如，几百年间，易洛魁族人（印第安人的一个部族）曾是生活在和平中的狩猎民族，他们不会向其他部落发起攻击。但在17世纪，当新来的欧洲移民间的以物易物，引起他们和邻居休伦人在毛皮方面的直接竞争——由于毛皮当时已经可以用来交换加工品了，其价值便猛增。和休伦人发生一连串的小冲突后，易洛魁族人在短时间内变成了残忍的战士。如果说无法控制的攻击本能使得易洛魁族人变成了可怕的战士，似乎太过牵强，不如说他们的攻击行为几乎一定是由于社会变化造成了竞争的增加。

**攻击和荣誉感文化** 在美国社会中攻击行为及暴力事件，有着显著的地域差异。例如，理查德·尼斯比特（Richard Nisbett）证明，南方白人男性的杀人率实际上比北方白人要高，乡村地区更为显著（Nisbett, 1993）。但这只就与吵架有关的杀人事件成立，当调查问卷的问题以一般用语表达时，南方人并不比北方人更赞成暴力，但是，南方人却比较倾向赞成为保护或回应侮辱而动用武力。这个模式暗示了，荣誉感文化或许是特定的经济、职业环境所特有的，此环境包括了早期南方的畜牧社会，在那里，对畜牧群的

保护极其重要。

在以后的研究中，尼斯比特和他的同事（Cohen, Nisbett, Bowdle 和 Schwarz, 1996）进行了一系列的实验，并证明了这些特有的荣誉感文化模式，在同时期在密歇根大学入学的南方白人男性身上以认知、情绪和生理反应等方式显示出来。在这些实验中，每位参与者偶然地撞到实验伙伴，这个伙伴随后便辱骂了他。与北方白人男性（他们倾向于干脆不理睬侮辱）相比，南方人较容易认为他们的男性尊严受到了威胁，更容易变得不愉快（可由他们血液中的肾上腺素值升高看出），更容易在生理层面蓄势待发（可由他们血液中的睾丸素值上升看出），更可能在认知层面上蓄势待发，最终，也较易在事后从事攻击与支配行为。

我们总结如下：尽管人类的攻击几乎确实有本能的成分，但攻击却并非完全出自于本能。尽管情境和社会事件会导致攻击行为，但是，这类行为也可以通过情境和社会性事件而改变。总之，攻击行为可以被改变。

（Davidson, Blauwet, Larson, 2000）



不同的文化中攻击性具有很大的差异。欧洲历史是由频繁的战争构成，但是在其他文化中，例如我们这里看到的 Efe，攻击行为非常稀少。

## 神经和化学对攻击的影响

人类身上的攻击行为,就像低等动物一样,和大脑中某块核心区域有关,这个区域被称为杏仁核,当这个区域被刺激后,温顺的动物体会变得暴戾,当这个区域的神经活动受阻后,暴戾的动物会变得温顺(Moyer, 1993)。但是,我们必须注意到,这也是具有弹性的,社会因素会对神经机制的作用产生影响,即使对其他低等生物而言也正确。例如,一个雄性猴子面对比它弱的猴群时,当它脑中的杏仁核受到刺激时,就会攻击其他猴子,但是,当这个猴子面对比它更强的猴子时,即使杏仁核受到刺激,它也不会去攻击,而是逃之夭夭。

某些化学成分已经被证明会影响攻击行为。例如,5-羟色胺,存在于中脑的一种化学物质,似乎会对攻击产生抑制作用。在动物身上,当5-羟色胺受到抑制后,攻击行为就会增加,对人类而言,研究者发现暴力罪犯有更低的5-羟色胺生产能力(Davidson, Putnam, Larson, 2000)。此外,对正常人的实验室研究发现,当5-羟色胺的神经能力被打断后,攻击行为增加(Bjork, Dougherty, Moeller, Cherek & Swann, 1999)。

太少的5-羟色胺会导致攻击行为的增加,睾丸素——一种男性激素,同样具有这样的效果,给实验室中的动物注射睾丸素会使得它们变得更加具有攻击性(Moyer, 1993)。在人类身上也有同样的发现。暴力犯身上自然生成的睾丸素,显著高于非暴力犯。再者,一旦被监禁起来,睾丸素较高的犯人,会更多违反狱规——特别是那些涉及公然对抗的行

**杏仁核 (amygdala):** 脑核心的一个区域, 和攻击行为有关。

**5-羟色胺 (serotonin):** 脑中存在的一种可以抑制攻击冲动的化学物质。

**睾丸素 (testosterone):** 和攻击有关的荷尔蒙。

为(Dabbs, Carr, Frady, & Raid, 1995; Dabbs, Ruback, Frady, Hoyyer, & Sgoutas, 1998)。同样,少年犯的睾丸素比大学生高(Banks & Dabbs, 1996)。比较某些大学中的同学,会发现那些通常被认为最粗暴、在社群生活上不负责任以及比较粗野的人,会有最高的睾丸素平均值(Dabbs, Hargrove, & Heusel, 1996)。

### 性别和攻击

如果睾丸素会影响攻击,这是否意味着男人比女人更具有攻击性呢?当然是的。埃莉诺·麦科比(Eleanor Maccoby)和卡萝尔·杰克林(Carol Jacklin, 1974)证明了男孩比女孩更具有攻击性。例如,在一项研究中,研究者近距离观察美国、瑞士和埃塞俄比亚(Ethiopia)等不同文化中儿童玩耍时的情形,结果发现,男孩比女孩更常做出并非嬉戏的推、撞、打等行为(Deaux & LaFrance, 1998)。

但是对性别差异的研究表明这个问题并不像看起来那么简单。例如,尽管研究者发现男孩更加公开地表现出攻击行为(直接对目标进行攻击),而女孩子倾向于偷偷摸摸地进行攻击——通过说闲话、背后诽谤和散布关于攻击对象的谣言(Coie等, 1999; Dodge & Schwartz, 1997; McFadyen-Ketchum, Bates, Dodge, & Pettit, 1996)。此外,对64个独立实验分析后发现,尽管在平常的环境下,男生比女生更具有攻击性,但被激怒后性别差异变得非常小。

换句话说,在日常生活情境中,当没有特别的事情发生时,男人相对女人来讲更容易表现出攻击性;但是,当人被激怒或被侮辱时,女人会和男人一样具有攻击性。这看起来似乎男人更容易把模糊的情境看作挑战——更容易在我们认为的日常情境中产生攻击性。一个好的例子就是道路上的摩擦:许多男人把在路上被碰看作是身体上的侮辱,会以攻击行为反击。女性倾向于不在意这些事情。

这也许可以有助于解释为什么攻击型犯罪大多数是男人干的。女性一般是由于财产犯罪被捕(伪造、欺诈和盗窃),而不是暴力犯罪(谋杀、袭击),我们如何解释这些差异,这种差异是来自于生

物还是社会学习上呢？我们不能确定，但是，有大量生物上差异的证据。明确来讲，在美国，过去40年来的社会变化影响了女性，但是女性暴力犯罪相对男性暴力犯罪而言，并没有明显的增加，而对男女非暴力犯罪的资料进行对比发现，近年来女性犯罪的增加超过了男性（Wilson & Herrnstein, 1985）。

同样，这并不意味着女性攻击行为很少见，只是女性在没有受到挑拨时会更少地表现出攻击行为。另外，当女性进行公开的攻击行为时，他们比男人更容易感到罪恶和焦虑（Eagly & Steffen, 1986）。

**文化重要吗** 性别的差异对攻击行为的影响在不同文化中都成立。在一项研究中，来自不同国家（主要来自欧洲和亚洲）的十几岁的年轻人，读一段关于人们冲突的故事，然后要求给这个故事添加结尾（Archer & McDaniel, 1995）。这11个国家中的每一个年轻男性相对女性而言都倾向于给故事添加用暴力来解决冲突的结尾。从这些数据中，我们可以看到，男性和女性之间具有生物化学的差异，但是生物化学差异并不是这个结论的唯一因素。尽管在一个特定的文化内，男性的攻击性一致的高于女性，文化同样起了重要的作用，例如，来自澳大利亚和新西兰的女性比来自瑞典和韩国的男性攻击性更强。

**亲密朋友间的攻击行为** 最后，我们必须陈述



为什么女性更容易成为配偶攻击的受害者呢？

两性在对亲密伙伴进行攻击时的巨大差异。发生在美国2000年针对女性的暴力犯罪中，22%来自于他们的情侣；对男性来说，这个数据是3%（美国司法部, 2000）。丈夫更可能会杀害他的妻子，而不是相反。例如，在1998年，美国有3419名女性被谋杀，其中32%死于她的丈夫、男朋友、前夫或前男友之手。而男性被伴侣谋杀的比例只占4%。女性被伴侣谋杀的概率如此之高，使得一个高级卫生部门评论说：“女性离开家门的时候会担心，可是她们也许更应该担心呆在家里的时候。”（Goode, 2000, p. F1）同样，这些数据并不能证明睾丸素是导致性别差异的唯一原因。当处理这类复杂现象时，可能存在多个原因。亲密的谋杀者中存在的差别可能在一定程度上是因为睾丸素。此外，也存在一部分社会因素——在一个男性至上的社会中，男性会认为他们被赋予了控制女性的权力（Eisenstat & Bancroft, 1999）。然而，即使原因部分来自于生物上的差异，它也不能成为暴力行为的借口，不意味着这类行为不能通过社会干预而改变——就像我们将看到的那样。

### 酒精和攻击

许多参与社交活动的大学生都知道，酒精会降低人们对从事社会不喜欢的活动的抑制力，这类活动包括攻击行为（Desmond, 1987；Taylor & Leonard, 1983）。研究者大多都知道酒精摄取量和攻击行为之间的关系，尤其会发生在那些没有被激怒和在清醒时一般不会表现出攻击行为的人（Bailey & Taylor, 1991；Bushman & Cooper, 1990；White, 1997；Yudko, Blanchard, Henne, & Blanchard, 1997）。这大概能够解释为什么人们会经常发生在酒吧或夜总会中，而家庭暴力经常涉及酒精。“哦，那不是我说的，是酒精说的。”



饮用过量。

为什么酒精会增加攻击行为呢？酒精通常被看作是一种去抑制的物质——它减少我们的社会抑制力，使我们比平时更加缺乏谨慎（MacDonald, Zanna, & Fong, 1996）。但实际情况并不仅仅如此。酒精似乎改变了我们处理信息的方式（Bushman, 1993, 1997; Bushman & Cooper, 1990）。这意味着喝醉的人经常对最早和最明显的社会情境特征反应，会倾向于遗失细节。例如，在实际情况下，如果你是清醒的，一个人踩了你的脚趾，你可能会发现这个人不是故意的。但是如果你喝醉了，你可能忽视这个细节，就好像他是故意的那样做出反应。如果你是男的，你会出拳打他。这是典型的在模糊情境下，男人会误认为是挑战——尤其在酒精的影响下。实际上，犯罪率统计表明大多数由于谋杀、攻击和其他暴力犯罪被抓的人当被抓时是喝醉（法律上的定义）了的（Henneberg, 2001）。此外，控制的实验室实验证明，当人们喝多了酒，达到法律上界定的喝醉后，相对于喝了少量酒或者根本没有喝酒的人来讲，他们倾向于对挑战回应的更加暴力（Bushman, 1993; Lipsey Wilson, Cohen, & Derzon, 1997; Taylor & Leonard, 1983）。

## 痛苦、不适和攻击

如果一只动物感受到痛苦却没有办法逃离现场，它几乎一定会攻击，不管是大老鼠、小老鼠、大颊鼠、狐狸、猴子、小龙虾、蛇、浣熊、鳄鱼还是其他动物（Azrin, 1967; Hutchinson, 1983）。在这些环境下，动物会攻击它们同类、不同类或者任何出现在眼前的东西，包括充气娃娃和网球。你认为这一点对人来说正确吗？回想片刻将使你认为实际情况正是这样的。大多数人在遭受强烈、出乎意料的痛苦时（比如踢到脚趾），都会变得烦躁，并且容易斥责最近的可责骂的目标。在一系列的实验中，那些因为双手浸在冰冷的水中而变得痛苦的学生，攻击其他学生的可能性更大（Berkowitz, 1983）。

同样的道理，长期以来的一种推论，认为其他形式的身体不适，例如酷热、潮湿、空气污染和讨厌的气味，都有可能会降低攻击行为的阈限（Stoff & Cairns, 1997）。在20世纪60年代末期至70年代初期，当美国境内因为各项国家政策议题，例如越战、种族不平等，而存在着极大的紧张时，国家领导人们非常担心“漫长的酷暑”。这个词语指对夏天的炎热会导致积蓄的紧张情绪爆发的担心。这个恐惧后来被证实了，对1967~1971年79个城市的骚动的分析发现暴乱更容易发生在热天（Carlsmit & Anderson, 1997）（见图12.1）。类似的，在美国的主要城市，从休斯顿、得克萨斯州到衣阿华州，天气越炎热，暴力犯罪发生的可能性就越高（Anderson & Anderson, 1984; Cotton, 1981, 1986; Harries & Stadler, 1988; Rotton & Frey, 1985）。

我们已经知道，要解释自然环境中的事件必须谨慎。比如你头脑中内在的科学家可能会问，攻击的增加是由于温度本身还是因为在热天有更多的人从事户外活动呢？所以，我们如何决定是温度本身引起攻击还是接触机会多引起攻击呢？我们可以把这个现象带入实验室中。这是非常容易的事情。例如在一个实验中，威廉·格里菲特（William Griffitt）和罗伯塔·维奇（Roberta Veitch, 1971）要学生参加考试，其中有些人在常温教室里回答，另一些人在温度上升到华氏90度（32℃）以上的教室里回答。

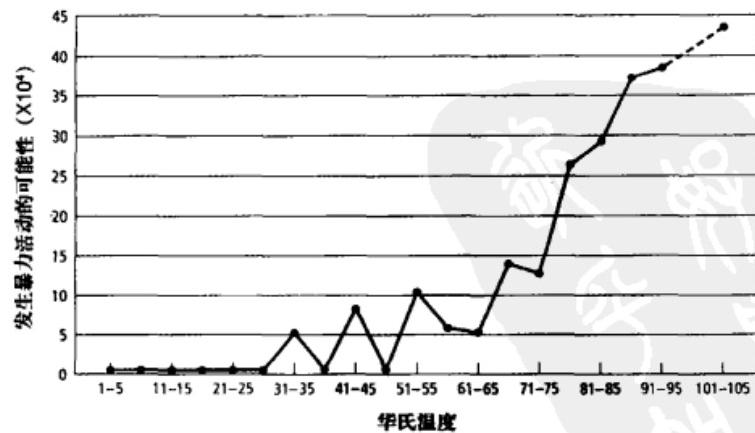


图12.1 漫长炎热的夏天

温度的增高增加了暴力活动和其他攻击行为发生的可能性。（摘自 Carlsmit & Anderson, 1979）

在热房子里的学生不仅自我报告的攻击性更强，而且要求他们评论一个陌生人时，也表达出更多的敌意。许多研究者也曾提出类似的报告 (Anderson, Anderson, & Deuser, 1996; Rule, Taylor, & Dobbs, 1987)。

从自然界中获得的其他证据也可以帮助我们更加坚信温度和攻击之间存在关系。不仅热天里比冷天更容易发生暴力犯罪 (Anderson, Bushson, & 1996; Groom, 1997)，敌意也是，即使在棒球领域，热和敌意经常会联系在一起。在主要的棒球联盟比赛中，被球击中的事件，发生在温度超过华氏 90 度的远远多于发生在 90 度以下的 (Reifman, Lerrick, & Fein, 1998)。此外，在亚利桑那州的沙漠城市凤凰城，没有冷气的车辆驾驶员比有冷气的驾驶员更容易在堵车时按喇叭 (Kenrick & MacFarlane, 1986)。现在，请参考下面的“试一试”。

## 社会情境和攻击

我们已经知道了生物化学、酒精和令人不舒服的身体体验，就像疼痛和高温，可以对攻击行为产生影响。攻击行为也可以受到令人不高兴的社会情境的影响。想像你的朋友萨姆正开车载你到机场，让你能够乘飞机回家过圣诞节。萨姆出发的时间比你希望的晚一点。但是当你提及时，他怪你紧张过度，并且保证对这条路线很熟悉，你们将提前 30 分钟到达机场。到了半路，塞车使萨姆停住不动，你看了一下手表，萨姆再一次保证还有很多时间，但

### 试一试

#### 热、潮湿和攻击

当下一次你遇到交通堵塞时，试着仿照肯里克 (Kenrick) 和麦克法兰 (MacFarlane, 1986) 的实验做一个简单的自然实验。想一下下面这个假设：温度和湿度越高时，一个人的攻击性越强。

- 记录下你攻击行为的程度（以按喇叭的形式）。

是这次他的语气没有先前坚定。几分钟后，你发现自己的手心冒汗。你打开车门向路的前方看去：在你能看到的范围内，没有一个车在动，你回到车里面，狠狠地把门带上，然后瞪着萨姆。他无力地微笑着看着你：“我怎么知道会有这么多车？”他应该准备好躲闪开你的攻击吗？

#### 挫折和攻击

就好像许多我们已经很熟悉的故事告诉我们的那样，不高兴的受挫折的经历是攻击的一个主要原因。当人们在实现目标的过程中遇到阻碍时会产生挫折感，我们所有的人都会时常经历挫折；实际上，我们几乎不可能一个星期不遭受任何挫折。研究者发现遭受挫折的经历会导致攻击行为的增加。这个倾向被称为 **挫折—攻击理论**。这个理论认为：当一个人意识到自己在目标的达成上受到阻碍时，他做出攻击反应的可能性也会提高。这并不意味着挫折感总是会导致攻击——但是，它经常能起到这样的作用，尤其当挫折明确是不愉快的经历时。

在一个由罗杰·巴克 (Roger Barker)、塔玛拉·登博 (Tamara Dembo) 和库尔特·勒温 (Kurt Lewin, 1941) 进行的经典实验中，小孩子们被领到一个屋子，里面放满了吸引人的玩具，但是有金属丝网隔着不能接触这些玩具。经过长时间的等待后，这些孩子最终被允许玩这些玩具。在另一个控制条件

**挫折—攻击理论 (frustration-aggression theory)**：这个理论认为，挫折——人们自己在追求目标的过程中遇到的阻碍的感觉——会提高一个人做出攻击反应的可能性。

- 记录下当天的温度和湿度。
- 第二次或者第三次再遇到交通堵塞时，再做同样的事情。

你发现温度和湿度与按喇叭的次数之间的关系了吗？

下，另一组孩子们被允许在未受挫折的情况下，直接玩玩具，这些孩子高兴地玩玩具。而先前受到挫折的那组小孩，当接触到玩具时，非常具有破坏性，他们倾向于摔玩具、将玩具往墙上丢、用脚践踏等等。

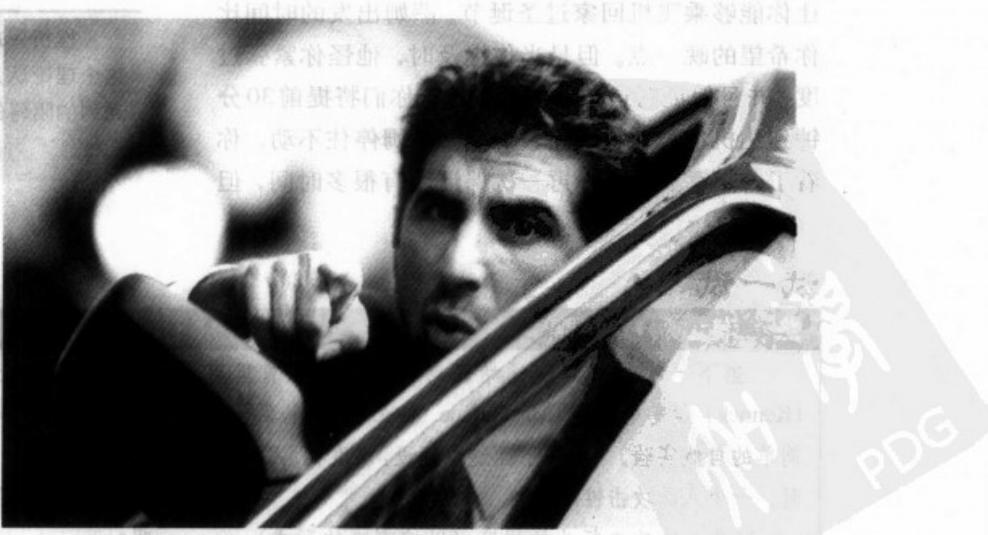
有许多因素会加重挫折感，并且因此增加产生某种动机的可能性。其中的一个重要因素是，你和目标或者说渴望的东西的接近程度。你越接近目标，则料想到自己遭受阻碍的预期越高，预期越高，就越有可能产生攻击。这在玛丽·哈里斯 (Mary Harris, 1974) 的现场实验中得到了证明。哈里斯让实验助手在好几个地方插队，比如排队买票、在拥挤的饭馆外面或者在超市的付款台。在某些场合，实验助手插在队伍的第 2 个人前面，在另一些场合，则排在队伍的第 12 个人前面。结果非常清楚，当实验助手插在队伍的第 2 位时，站在他身边的人更具有攻击性。当挫折出乎意料时，攻击也会增加。詹姆斯·库里克和布朗 (James Kulik & Brown, 1979) 雇用了一些学生打电话给陌生人，募集慈善捐款，学生是以佣金制雇来的，他们可以从每一份被保证要给予的捐款中得到少量酬劳。有些学生被引导期望捐款率很高，另一些人则被引导期望捐款率很低。由于实验受到操纵，没有任何可能的捐款者愿意捐款，实验者最后发现，期望高的人和期望低的人相比，前者对那些不愿意捐款的人使用了更多的言语攻击，言词激烈，并且用大力气摔电话。

如同先前所提过的，挫折并非总是产生攻击。然而，如果环境中其他事情助长攻击行为时，挫折便会造成愤怒或苦恼，因而进入攻击准备状态 (Berkowitz, 1978, 1988, 1989, 1993; Gustafson, 1989)。这些其他的事情是什么？明显的例子之一是，要为你受挫折而负责的人的身材与体力，还有他的报复能力。毫无疑问，对一个位于千里之外，而且不知道你是谁的不愿意捐款的人来说，摔电话可能比较简单，但如

果挫折来源于芝加哥黑熊护卫队，并且正在眼睁睁地瞪着你，要对他发脾气可不是那么简单。同样，如果挫折是可以理解的、合理的，并且是无意的，导致攻击的倾向便会降低。例如，根据伯恩斯坦 (Burnstein) 和沃歇尔 (Worchel) 的实验，一个实验助手因为助听器发生故障，无意破坏了队友们解决问题，他引起的挫折几乎不会导致攻击。

我们应该清楚，挫折不同于剥夺。例如，那些只是没有玩具的小孩并不比那些有玩具的孩子更具有攻击性。在“玩具实验”中，挫折与攻击同时产生是因为孩子们绝对有理由期待可以玩到玩具，但他们合理的期待被阻挠了，这种阻挠是导致产生破坏行为的原因。

杰西·杰克逊 (Jesse Jackson, 1981) 极富洞察力地指出，1967 和 1968 年发生的种族暴乱是在高涨的期望和不断增加的、难以应付的社会开支这两种因素夹杂在一起的情况下发生的。简而言之，杰克逊认为受阻的期望是挫折与攻击的主要原因。这一点，和精神科医生杰尔姆·弗兰克 (Jerome Frank, 1978) 早期的预测不谋而合，弗兰克指出，那个时代最严重的暴乱，不是发生在最贫穷的地区，而是发生在洛杉矶和底特律——在那些地方，美国黑人的生活处境并不比其他地区更糟糕。这里的关键是，相对于他们眼中看到的白人生活状况以及许多美国黑人有权期待的正面改变，他们的处境



马路上的冲突往往是由驾驶员的挫折感导致的。

是非常糟糕的。因此，引起攻击的不是剥夺，而是相对的剥夺，意思是说，觉得自己或自己所属的团体所拥有的东西比自己应得的还少，或者比自己被引导去期待的还少，或者比跟自己类似的人拥有的还少。

同样的事件发生在1991年的东欧，在那里的控制稍微松动以后，东欧发生了集体对抗前苏联的暴动。同样的，里默·利维（Rimmo Levi, 1986），一位奥茨维辛集中营的生还者声称，即使在集中营里，少数的几起暴动也并非营里最底层的囚犯所发动的（他们遭受最严峻的恐怖对待），而是那些在某些方面享有特权的囚犯所为。

### 被激怒和报复

另一个令人不高兴的经历包括直接的激怒。想像你在一个拥挤的快餐店做兼职，在柜台后面拍打汉堡肉片。今天你比平常更忙，因为另一个做快餐的厨师生病回家了。顾客们排队等待在柜台前，吵闹着要他们的汉堡。在你正要加快动作时，却因转身太快而撞翻了一大罐腌黄瓜，掉在地上砸碎了，正在这时候，老板进来了，对你大吼：“天啊，你怎么这么笨啊，我要扣你500块钱薪水。快拿笤帚清理一下，这里我来接手，你这个低能的家伙。”你瞪着他，仿佛可以用眼神杀了他，你还想告诉他这份工作有多烂。

受到刺激，进而产生报复欲望，这是攻击行为的一种明显原因。根据基督教的主张：“当别人打你左脸的时候，把右脸也给他打。”虽然这是一个很不错的建议，但大多数人却很难做到，这已经被许多实验室内和实验室外的研究证明了。这些研究中很典型的是罗伯特·巴伦（Robert Baron）的实

验（1988），在他的实验中，参与者为一个新产品制作一个广告，然后由另一个实验助手来评论这些广告。一种情况是，批评虽然言辞激烈，但是态度温和、体贴（我认为还有一些改善的空间）；另一种情况是，批评者的态度包含侮辱（我认为你不管怎么尝试，都不会有创意）。最后当参与者有报复机会时，那些受到侮辱的参与者，比起受到温和对待的参与者，更容易采取报复措施。

没有什么比报复需要付出更多的代价，而又一无所获。

—Winston Churchill

但是，即使你被激怒时，你也不总是会报复。我们问自己，激怒是故意还是无意的呢？当认为是无意时，我们中的大多数人都不会报复（Kremer & Stephens, 1983）。相似的，如果当时具有使人平息下来的情境，反击也不会发生。但是为了减少攻击回应，可使人平息的环境必须在激怒发生的时候就能被察觉（Johnson & Rule, 1986）。在一个实验中，学生们被一个实验助理侮辱，但是其中有一半人知道那个助理因为化学考试得到了不公平的低分而烦躁，而另一半学生是在被侮辱后才知道那个消息。所有的参与者随后会有一次报复的机会，他们可以决定对那个助理施加多大程度的噪音干扰。那些在被侮辱前就知道情况的学生，选择的噪音较低。我们如何解释这些差异呢？很明显，在受到侮辱时，那些学生并不认为报复是针对自己的，因此并没有强烈的报复需求。参与者的生理反应证实了这个解释：在受侮辱时，如果受侮辱的学生事前就知道助理的心情不舒服的状态，心跳就不会太急速地增加。见下面的“试一试”练习。

### 试一试

#### 侮辱和攻击

想想你最近受侮辱的经历：

- 谁侮辱了你？
- 发生在什么环境下？

● 你认为那是特定针对你的吗？

● 你是怎么回应的？

你的行为与刚刚完成的材料有什么关系吗？

PDG

## 攻击性物体的提示作用

某些刺激似乎会迫使我们去行动。仅仅是存在攻击刺激——一个和攻击反应有关的物体——就会增加攻击的可能性，这可信吗？

在一个经典的试验中，伦纳德·伯科威茨（Leonard Berkowitz）和安东尼·勒佩奇（Anthony Le Page, 1967）设法使学生们变得很生气。其中一些人在一间有一支枪的房间里面（表面上看起来是上一次实验留下的），另一些人在另一间用一个中性物体（一个羽毛球拍）代替了枪的房间里面。最后参与者有机会对他的同学施加电击。那些在有枪的房间里面的被试，比在有球拍的房间中的被试所施加的电击更为强烈。图 12.2 是实验的结果。这些研究结果在美国及欧洲被重复了多次（Frodi, 1975; Turner & Leyens, 1992; Turner & Simmons, 1974; Turner et al., 1977）。这些发现具有煽动性，并导出了一个与枪械管制反对者的口号“枪不杀人，人杀人”相反的结论：枪确实会杀人。如同伦纳德·伯科威茨（1981）所说：“一个愤怒的人如果想施暴的话，他会扣动扳机；如果他准备要攻击，并且没有强烈地抑制这个行为，那么枪的扳机也能去扣他的手，或者诱使他作出攻击反应。”

考虑美国的西雅图和加拿大的温哥华，这两个城市在许多方面都很相似：气候、人口、经济水平、一般的犯罪率和身体攻击率。但在两个方面有不同：(1) 温哥华严格限制私人持有枪支，而西雅图则没有；(2) 西雅图的谋杀率是温哥华的两倍(Sloan et al., 1988)。这两点互为因果吗？我们不能确定。但根据前面的实验则强烈地暗示我们，像枪这样的刺激物体的存在是因素之一。

**攻击刺激 (aggressive stimulus)**：一个与攻击反应有关的物体（例如枪），它一旦出现，就会增加攻击行为的可能性。



枪支就在我们的左右。在美国可以轻松获得枪支会增加暴力事件的频率

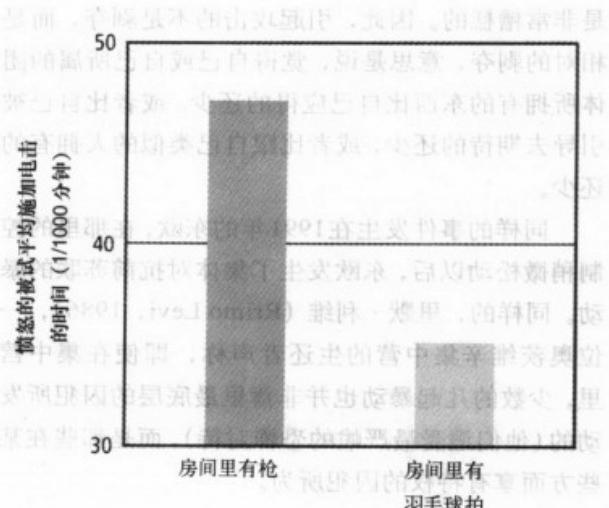


图 12.2 扳机会带动手指

攻击性线索，比如武器，会增加攻击行为。(摘自：Berkowitz & Le Page, 1967)

阿彻（Archer）和加纳（Garner, 1994）的研究也支持了这项推测：他们在一项跨国暴力研究中发现，世界各国的谋杀率都与枪支流通密切相关，例如禁止枪支的英国，其人口是美国的 $1/4$ ，而其谋杀率仅仅是美国的 $1/16$ 。

在随后的大规模研究中，阿彻和他的同事（Archer, 1994; Archer & McDaniel, 1995）让一些来自美国和其他国家的十几岁的年轻人读涉及人

际冲突情境的故事，并且让他们自由猜测结局。资料显示，美国年轻人比来自其他国家的年轻人更倾向于预测暴力结局。此外，美国青少年所描绘出的暴力结局，比其他任何一个国家的青少年所描述的结局更是“致命的、满是枪支的和残酷的”(Archer, 1994, p.19)。这个结论是无可否认的：致命的暴力，特别是涉及枪支的暴力，的确是美国社会的一个重要部分——因此在美国年轻人的期待以及幻想中扮演了重要角色。

## 模仿和攻击

攻击行为的一个主要原因是其他人的攻击行为。这尤其对孩子们成立。孩子经常模仿成人或者和他们年龄相仿的人，以暴力方式解决冲突，特别是当攻击对他们有利时。举例来说，在许多高接触的运动中（例如橄榄球和足球），更加具有攻击性的球员往往得到更高的声誉（和更高的薪水）。越有攻击性的球队获胜率越高。这些运动不需要温和有理的球员，如同著名的棒球经理利奥·迪罗彻（Leo Durocher）所说的“好人最终会完蛋”。研究资料证明了他所说的话。在曲棍球员当中，那些最经常因为攻击过度而被停赛的球员，刚好是得分最多的球员（McCarthy & Kelley, 1978）。运动员经常是儿童与成年人的模仿对象，他们被模仿的除了名誉与声望以外，还包括攻击过度。

儿童模仿最多的当然是他们的父母，如果他们的父母在小的时候受到虐待，那么这会导致以后的一系列虐待。实际上，很大一部分进行虐待的父母在小的时候也受到了父母的虐待（Silver, Dublin, & Lourie, 1969；Strauss & Gelles, 1980）。许多专家预测，当小时候在

小孩子很少会好好听  
长者说话，但从不曾停止过  
模仿他们的行为。  
——James Baldwin, *Nobody  
Knows My Name*

身体上受到父母的攻击时，他们学习到了暴力是管教孩子的正确方式。当然，这并不是我们从家庭资料中唯一可以获得的结论。

我们已经知道攻击具有天生的因素，所以，是否可以说具有攻击性的父母会生出具有攻击性的孩子呢？我们怎么能确定在这里模仿是否起作用了呢？正如你所猜测的，一个实验室里的研究提供了有用的证据。在一系列经典实验中，阿尔伯特·班杜拉（Albert Bandura）和他的助手们（Bandura, Ross & Ross, 1961, 1963）说明了社会学习的力量。

社会学习理论认为，我们通过观察和模仿学习社会行为（比如攻击）。班杜拉实验的基本过程是，让一个成年人击倒一个塑料的充气娃娃“波波”（是被击倒后又会弹起的那种）。这个人用手掌击打、脚踢、棍子打，并用攻击字眼辱骂。然后允许孩子和这个娃娃一起玩。在这些实验中，孩子会模仿攻击行为，用虐待的方式对待这个娃娃。在控制条件下，没有看到成人攻击行为的孩子，几乎没有对无助的娃娃进行任何攻击。另外，目睹了成年人攻击行为的小孩，则使用了和成年人一样的行为和攻击性字眼，甚至有许多小孩子超越了单纯的模仿，进行了

**社会学习理论 (social learning theory)**：该理论认为，我们通过观察和模仿他人来学习社会行为（例如攻击）。



从班杜拉和罗斯夫妇 (Bandura and Ross & Ross, 1961, 1963) 的研究可以看出，儿童会通过模仿学到攻击行为。

其他新形态的攻击。这项研究为我们的想法提供了很有力的支持：攻击行为经常通过观察和模仿其他人的行为而获得。

### 媒体中的暴力：电视、电影和电子游戏

如果仅仅是观看人们的攻击行为就会导致儿童虐待玩具娃娃，观看电视中的暴力会对他们怎么样呢？对我们所有人呢？暴力电子游戏——孩子们参加破坏城市、剪下计算机屏幕上的人物的头或肢体——会有什么样的影响呢？

电视把谋杀带回  
家——它的归属地。  
Alfred Hitchcock, 1965

**对儿童的影响** 平均来讲，美国小孩每天要看2~4个小时的电视（Huston & Wright, 1996）。考虑到这些小时内看到的暴力的数量和密度，社会心理学家伦纳德·埃伦（Leonard Eron）告诉上议院，当一个小孩上完小学时，他或者她已经观看了8000次谋杀和多于10万次的其他暴力行为（Eron的报告，2001）。从那时开始，埃伦的数据就被详细地证明了。数十个研究（例如Seppa, 1997）就证明58%的电视节目包含暴力，其中，78%没有对暴力行为表示悔恨、批评和对暴力进行惩罚。事实上，大约有40%是由被刻画为英雄或其他对儿童有吸引力的角色发起的（Cantor, 1994；Kunkel et al., 1995）。

儿童究竟从观赏电视上的暴力行为中学到了什么呢？许多长时间的研究指出，个体在儿童时期从电视上看到的暴力行为越多，其在青少年时期及青年时期所表现出的暴力行为越多（Eron, 1982, 1987；Eron, Huesmann, Lefkowitz & Walder, 1996）。在关于这个主题的一个典型研究中，青少年被要求回忆他们小时候看到了哪些电视节目，以及是否经常看此类节目：评审人员各自评定这些节目的暴力程度后，这些青少年的老师和同学们逐一评定他们的攻击性。结果发现，不仅暴力电视的观赏量、频率和攻击行为有很高的相关性，并且其影响也与日俱增——也就是说，相关性随年龄增加而增加。

尽管这是很有力的资料，但却无法明确

的证明观看暴力电视会使儿童在长大后变得具有攻击性。毕竟，具有攻击性的小孩可能生来就具有喜好暴力的倾向，这样的喜好既会增加他的攻击性，也会使他愿意看暴力节目。我们再次发现控制实验具有帮助我们了解其间因果关系的价值。为了能证明观看电视上的暴力确实会引起暴力行为，我们必须以实验来显示两者之间的因果关系。

由于这些问题对社会非常重要，因此，相关研究已经比较完善。尽管这些研究结果并不完全一致，但绝大多数的实验证据显示，观看暴力的确会使儿童出现攻击行为的频率增加（对这些文献的回顾，请看 Cantor et al., 2001；Geen, 1994, 1998；Huesmann & Miller, 1994）。例如，在关于这个问题的早期实验中，让一些小孩观看一部极为暴力的警匪电视片段。在另一个控制条件下，一些类似的小孩观看一部长度一样的非暴力运动片。然后每一个小孩都被允许到另一个房间和另一些小孩玩。那些观赏了暴力警匪片的小孩对同伴所表现出来的攻击性，远远超过观赏运动节目的小孩所表现出来的（如图12.3所示）。

随后的一项研究（Wendy Josephson, 1987）显示，如我们所预料的，观赏电视上的暴力行为，对那些本来就具有攻击倾向的孩子影响最为强烈。实验中，让参加实验的儿童观赏一部充满暴力的警匪片，或者一部刺激但并非暴力的自行车竞赛片，然后，这

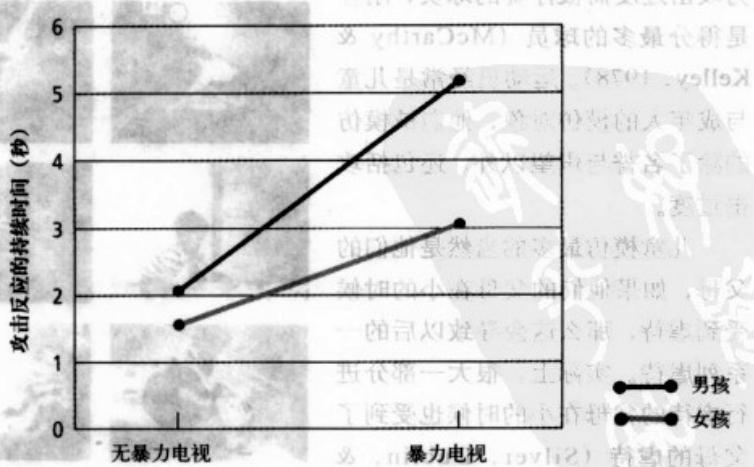


图12.3 电视暴力和攻击行为  
(摘自 Liebert & Baron, 1972)

些儿童开始玩地板曲棍球。观看暴力片使得曲棍球比赛的攻击行为增加——主要是那些原来就被老师评定为具有高攻击性的孩子们所为。这些儿童用球棍打其他队员、用肘推、用攻击性语言辱骂对手，他们的上述行为，比那些被评定为非攻击性但也看了暴力影片的儿童，或者被评定为具有攻击性但看了非暴力影片的儿童更为强烈。因此，也许媒体中的暴力，实际上具有让具有攻击性的儿童表现攻击行为的作用。约瑟夫森（Josephson）的实验表明，那些原来不具有攻击倾向的儿童，不一定会具有攻击举动，至少不会因为看了一部暴力影片而从事暴力行为。

上述最后一段话非常重要，它说明了即使不具有暴力倾向的小孩，若长时间观看暴力影片，也将变得更具有攻击性。这正是菲利普（J.Philippe）和他的同事（Levens, Camino, Parke, & Berkowitz, 1975; Parke, Berkowitz, Leyens, West, & Sebastian, 1977）在比利时所作的现场研究中揭示的。在这些实验中，不同的儿童群体长时间地接触不同数量的媒体中的暴力片段，而并非如上述实验一样，只观赏一部片子。在这些现场实验中，绝大多数的小孩（包括没有强烈攻击倾向的）长时间接触高强度的媒体暴力片段后，比起那些观赏温和片的小孩表现出更强烈的攻击倾向。

正如早就说过的那样，人们估计，12岁儿童每人平均所看过的电视暴力画面超过10万个（Signorielli, Gerbnet, & Morgan, 1995）。

我们之所以提到这一点，是因为我们相信，上述发现中所牵涉的极为重要因素之一（除社会学习与模仿以外），纯粹是煽风点火。意思是说，就像让小孩接触到放在房屋或实验室四周的来福枪或者其他武器，有可能增加小孩在经历痛苦或者挫折时产生攻击反应的可能性一样，如果让儿童不断地接触电影和电视中的暴力，同样也可能触发其攻击反应。

打暴力电子游戏看起来对儿童的影响和看暴力电视的影响一致。在一项研究中，暴力电子游戏与攻击行为和犯罪有正相

关，并且对那些本来就具有攻击性的人来讲，这个相关性更强（Anderson & Dill, 2000）。在另一个研究中，研究者发现两者不仅仅具有相关关系。随机地让一些儿童接触暴力电子游戏，这样对攻击想法和行为都具有直接和迅速的影响（Anderson & Dill, 2000）。

**对成年人的影响** 到目前为止，我们注意力主要集中在儿童身上——这是有很好的目的的，儿童比成年人更具有可塑性——他们的态度和行为较容易受到所看到的事物的影响。此外，儿童不像成年人那样可以区分现实和幻觉。但是媒体暴力的影响并不仅仅限于儿童。

媒体暴力对年轻人和成年人的攻击行为具有重要的影响。在最近的一项纵向研究中，研究者对700多个家庭进行了17年的观察。他们的发现非常具有震撼力：青春期和成年早期 花费在看电视上的时间和随后的暴力行为具有显著的相关性。不考虑父母教育、家庭收入和邻居暴力行为，相关行为也是显著的。此外，不像大多数关于攻击行为的实验室实验那样必须采用很苍白的攻击方式（比如使用虚假的电击和施加很大的噪音），这个实验发生在现实世界中，横跨了很长时间，所以可以观察到实际的攻击行为，如殴打和持械抢劫（Johnson, 2002）。

在许多场合，成人暴力似乎是生活模仿艺术的实例。例如，几年前，一个男人开着卡车破窗而入，



“终于找到一个没有色情的电影了！”

进入得克萨斯州基伦的一家拥挤的餐馆中，从车内走出来，用枪向人群任意扫射，当警察抵达后，他已经杀死了22个人，造成美国历史上最严重的枪击事件，然后他开枪自杀。警察后来从他的口袋中发现了一张 *The Fisher King* 的电影票票根，这部影片正是描写一个发狂的男人以散弹枪向一个拥挤的酒吧射击，杀死好多人的故事。

是看电影导致了这起暴力行为吗？我们不能肯定，但是我们知道，媒体暴力对成年人的行为产生了深刻的影响。几年后，戴维·菲利普斯 (David Philips, 1983; 1986) 仔细观察了美国每天的谋杀率，并且发现，在重量级拳击赛的下一周，谋杀率总是增加。此外，对拳击赛的宣传越多，随后谋杀事件也增加越多。更为惊人的是，职业拳击赛失败选手的种族，关系到拳击赛后谋杀事件的种族：当白人拳击手在比赛中失利时，白人的遇难率相对增加；当黑人选手在比赛中失利时，黑人的遇难率就会增加。菲利普斯的发现是很具有说服力的：这些结果太一致了，以至于无法仅仅用巧合来说明，但是，这也并不能用以推论所有的人，或者相当多数量的人是在观赏媒体暴力后受其刺激而产生暴力的。但是某些人的确会受到影响——而且后果非常惨烈——则是不可否认的事实。

**电视暴力的麻醉作用** 不断地接触困难或者令人不高兴的事情会使我们对这个事件的敏感程度降低，变得麻木。在一个实验中，研究者在几个年轻人观看一个很暴力和血腥的拳击比赛时，衡量他们的生理反应 (Cline, Croft, & Courier, 1973)。那些平常经常看电视的人看起来对比赛中的伤害行为并不是很在意——也就是说，他们呈现较少的关于兴奋、忧虑或者其他唤醒的心理证据。他们对暴力无动于衷。但是那些相对看了很少电视的人表现出较大的生理唤醒——这些暴力让他们有些不安。

研究也发现，看暴力电视会使得之后当他面对真正的生活时，反应变得麻

木 (Thomas, Horton, Lippincost, & Drabman, 1977)。研究者让他们的被试观赏一部

为了既迎合部分观众的低级趣味，同时又不令人感到不快，电视台把黄金时段的死亡镜头拾掇了一番，对其中的有害内容做了净化处理，然后重新包装播出。各电视台的掌门人不愿意自己的节目过于乌七八糟。

Donald Goddard, 1977

部暴力警匪片，或者一部激烈但不暴力的排球比赛。短暂的休息后，他们被安排看两个学龄前儿童间的语言和身体上的攻击。先前观看了警匪片的人，比那些观看了排球比赛的人，有更少的情绪反应。看起来，早期观看暴力似乎使他们对后来的暴力无动于衷——对一个应该使他们感到不安的事件没有表现出不安。虽然此种反应可能使我们心理上不受困扰，但也可能无意中造成了影响，增加我们对暴力受害者的冷漠，或者使我们认为暴力是现代生活的必然现象。在随后的实验中，托马斯 (Thomas, 1982) 进一步扩展了这个结论。她证明，接触大量电视的大学生，不仅生理上有证据表明他们对暴力更能接受，而且当他们后来被给予机会对同学实施电击时，所施加的电击强度比控制条件下的学生所施加的强度更大。

#### 媒体暴力如何影响我们对世界的看法

如果我



玩暴力游戏会导致日常生活中的暴力行为吗？

在电视屏幕上看到的尽是谋杀和伤害行为,我得出这样的结论是否合适:离开房间并不安全,尤其是天黑以后?那正是许多经常看电视的人的想法(Gerbner, Gross, Morgan, Signorielli, & Shanahan, 2002)。经常看电视的青少年和成年人(每天看电视超过4小时),比起那些不经常看电视的人(每天看电视少于2小时)更容易对外面的暴力程度持夸大的看法。并且,过度沉迷电视的人对自己受攻击的恐惧更为强烈。

### 为什么媒体暴力会影响观众的攻击行为

**攻击行为** 根据以上讨论,我们认为最少有以下五个原因可以说明为什么观看媒体暴力会增加攻击行为:

- 1.“既然他们能那么做,我也能。”当人们看到电视中的人物从事暴力时,有可能减少人们原先所学到的对暴力行为的抑制。
- 2.“哦,原来应该这么做。”观看电视人物表现的暴力,会触发人们去模仿,并且给人们一些点子,使其知道如何依样画葫芦。
- 3.“我想我体验的一定是攻击情绪。”观看暴力可能使人们更容易产生愤怒情绪,也可以通过启动,使得攻击行为变得更加可能,正如我们第4章所说的那样。所以,如果最近观看了暴力电视,人们可能会把轻微的不高兴当作愤怒,并且更有可能爆发。
- 4.“哦,又是粗暴殴打,别的台在演什么啊?”看太多的拳打脚踢,似乎减少了我们对暴力的恐惧,似乎对受难者的同情也降低了。因此,我们更容易接受暴力,更容易有攻击行为。
- 5.“在他攻击我之前我要把他放倒。”如果观看大量的电视使我们认为这个世界是一个危险的地方,我更可能对那些在街道上碰到的陌生人表现出敌意。

### 暴力可以提高销售吗

每个人都知道电视中的暴力很常见。人们也许



媒体暴力使那些本来已经倾向于暴力的孩子们更具攻击性,它同样使那些本来没有暴力倾向的孩子们变得具有攻击性。

会抱怨这些打斗场面,但是大多数人同样看起来很喜欢看这些影片。这向广告商传递了什么样的信息呢?暴力可以促进销售吗?毕竟,广告的目的不仅仅是让许多人来看广告,广告的最终目的是以某种方式呈现产品,使得人们能在很长一段时间里都会去购买它。如果某种展示让人们感到混乱,会很快把赞助商的产品忘记了;如果人们不能记起产品的名字,观看这个展示就不会让人们买这个产品。

在一项很有震撼力的试验中,布拉德·布什曼(Brad Bushman)和博纳奇(Bonacci, 2002)让人们看电视:暴力片、色情片或者是中性片。每个片子中包含9个广告,在看完这个电视后,研究者让被试回忆看到的广告,并让他们从超市货架上把广告商品找出来;24小时后,他们再次打电话给这些被试,让他们回忆在电视中看到的品牌。那些观看了中性影片的人(没有暴力,没有色情),比那些看了暴力影片或者色情影片的人更容易记住那些品牌。这对观看完影片立刻回忆和24小时以后回忆都成立,对男、对女、对所有年龄段的人也都成立。考虑销售量的话,广告应该赞助那些非暴力节目。

### 暴力的色情刊物与对女性的暴力

关于攻击,在美国最令人担心的一点,是某些男人对女人的攻击行为多采用强暴的方式。根据国

家调查报告，在过去的30年间，几乎半数的强暴和强暴未遂并不涉及陌生人的攻击，而是“约会强暴”。在约会强暴中，受害人和攻击者相互认识，甚至主动约会攻击者。许多“约会强暴”的发生是因为男性拒绝就表面意义来接受“不”这个回答。为什么会这样呢？

这个问题的部分答案在于，青少年在迈向性成熟的过程中学到一些令人困惑的“性脚本”。所谓“脚本”，是我们在从文化中学到的关于在社交中如何举措合适的方式。青少年所接触的道德性脚本暗示，传统的女性角色会抗拒男性的性攻势，而男性的角色则是继续坚持（Check & Malamuth, 1983；White, Donat, & Humphrey, 1995）。这可以解释，为什么在一项高中生的调查中，尽管95%的男性和97%的女性同意男性应该在女性说不的时候停止性攻势，但同样的这些学生中也有几乎半数的人同意，女性在说不的时候并不见得就是当真的（Monson, Langhinrichsen-Rohling, & Binderup, 2002）。在20世纪90年代，这种混淆促使几所大学建议，约会的情侣在约会的最初需要就性行为和其限度签订一份协议。在了解到与性脚本有关的问题以及误会所带来的不愉快甚至有时候是悲惨的后果之后，便能了解大学管理人员为什么会诉诸这些极端的预防措施了。然而，社会批评家（例如Roiphe, 1994）对这些措施表示遗憾，他们认为，这些措施助长了恐惧和偏执，破坏了浪漫的自发性，将约会的刺激贬低成像走进律师的办公室一样。这些措施最终被废弃了。

在约会强暴案件增加的同时，以生动而露骨的方式描述性的杂志、电影和录像带也变得更容易获得。不知道是好是坏，近年来，我们的社会变得更加自由，对色情更能容忍。如果观赏电视、电影中的攻击行为会增加强暴事件，那么观赏色情刊物是否会增加强暴事件呢？虽然这个意见被国内许多自作主张的卫道人士，当作不可否认的事实提出来，而科学的研究认为这仍是一个需要进一步研究的问

**脚本 (scripts):** 我们从文化中学来的关于在社交中如何举措合适的方式。

题。因为色情刊物是美国一项很热的政治议题，致使研究调查的结果常常在言辞激烈中被忽略。1970年，经过对现有证据的研究，总统任命的“猥亵与色情委员会”认为，直接或间接的性题材，并不会造成性犯罪、对女性的暴力或者其他反社会行为。但是，当你回忆我们在第2章中提到的，埃德温·米斯（Edwin Meese）在1985年召集的委员会会议中，反驳早先的报告，并且下结论说，色情刊物的确会造成对女性的暴力犯罪。哪一个委员会的结论是正确的呢？

情况经常会这样：在由政治驱动的争论中，事实可能比任何的结论都复杂。详细的研究认为，纯粹的色情和暴力色情之间有很大的区别。当提到“暴力色情”时，我们的意思和你想的一致：包含对女性暴力因素的色情题材。

在过去的20年间，一些研究者进行了详细的调查，既包括自然背景下的，也包括实验室实验，试图确定暴力色情的影响。整体上来考虑，这些研究表明，长期接触暴力色情题材会使得对女性施加暴力的容忍度增加，并且，也是影响实际攻击行为的一个现实因素（Dean & Malamuth, 1997；Donnerstein & Linz, 1994；Malamuth, Linz, Heavey, Barnes, & Acker, 1995）。在一项实验中（Donnerstein & Berkowitz, 1981），一些男性参与者被一名女性实验助手激怒。然后参与者观看以下三部影片之一：一部是涉及强暴的性攻击影片；一部是不涉及暴力的纯性爱影片；一部是描述女性的非暴力影片。在观赏上述其中一部影片后，参与者参加一个被认为毫无关联的实验，实验中，他们在女性助手回答问题错误时，对她施加电击，他们可以自由调整想施加的电击强度（当然，如同其他使用这个实验方法的实验一样，事实上根本没有人真正受到电击）。结果那些先前观看了暴力色情影片的人，使用的电击最强烈；那些观看了非暴力纯色情影片的人，施加的电击最弱。同样也有证据表明，在这种情况下，那些观看了暴力色情影片的实验对象，对女性助手所施加的电击，比对男性助手施加的电击更强（Donnerstein, 1980）。这表明观看针对女性的暴力色情会趋向于增加以女性为对象的攻击感。

在一个类似的实验中，男大学生观看两部色情影片中的一部（Malamuth, 1981）。其中一部是两个彼此满足的成人正在做爱，另一部描述一件强暴事件。看过影片后，这些男学生被要求进行性幻想。结果会怎样呢？观看强暴影片的人，与那些观看两人彼此满足的做爱相比，有更多的性幻想。此外，就如我们对暴力的讨论，长期观看针对女性的色情暴力影片，使观看者对这类的暴力事件容忍度上升，对受害者的同情心下降（Linz, Donnerstein, & Penrod, 1984, 1988）。有趣的是，这些结论同时适用于男性和女性观众。

所有这一切并不意味着观看非暴力色情电影对针对女性的攻击感没有影响。关于这个问题的看法很混乱：一些人认为两者没有关系，另一些人发现了很小的影响。

试图从这些混乱的结论中整理出思路，一些心理学家分析了30项研究的数据（元分析，见第2章）。他们发现，观看暴力色情题材会增加对女性的攻击程度（Allen, D'Alessio, & Brezgel, 1995）。他们同样发现，非暴力色情题材对针对女性的攻击行为具有很小但可观察到的影响。令这个问题更加复杂的是，他们同样发现，观看了女性裸体（并没有涉及性行为）的男子，比控制条件下的男性，对女性施加攻击的倾向更低。考虑到数据的复杂程度，我们现在可以得到的惟一确凿的结论是，暴力色情为我们的社会提出了一个清晰和明确的问题。

## 如何减少攻击

“停止打你弟弟！”“关掉电视回你自己的房间。”为了减少孩子的攻击行为，大多数父母采用一些惩罚措施。有些不再给孩子任何优惠，另一些直接使用暴力，相信那句古老谚语：“子不打，不成器。”惩罚的效果如何呢？

惩罚就是伤害，惩罚本身就是罪恶。  
——Jeremy Bentham, *Principles of Morale and Legislation*, 1789

## 惩罚能减少攻击行为吗

惩罚是一件很复杂的事情，尤其当涉及到攻击的时候。一方面，我们可能会认为，对一项行为（包括攻击行为）进行惩罚，能够减少它发生的频率；但从另一方面来讲，既然严格来说惩罚本身往往采用攻击的形式，那么惩罚者实际上是在对想要压制其攻击行为的人示范攻击行为，甚至可能引导他模仿他们的行为。这看起来对孩子们尤其正确。就像我们所看到的那样，在使用惩罚、具有攻击性的父母教育下长大的孩子，也容易具有暴力倾向。

另外，就如我们在第6章所看到的那样，对幼儿园孩子的几项实验已经证明，对犯罪行为进行相对严厉的惩罚，不会使得犯罪行为对孩子们的吸引力下降。另一方面，轻度惩罚的威胁（强度只足以使小孩暂时停止不适当的行为），能够促使儿童认为这些限制是恰当的，从而，可以使那些行为的吸引力下降（Aronson & Carlsmith, 1963; Freedman, 1965）。

**针对成年人暴力的惩罚** 许多文化中的犯罪司法制度，都以严厉的惩罚作为惩戒和预防犯罪的方法，例如谋杀、杀人和强奸等。这些严厉的惩罚对暴力犯罪的威胁作用会使得犯罪率更低吗？正要进行暴力犯罪的人会不会对自己说：“我最好不要这么做，如果我被抓了，我就会坐很长时间牢，甚至会被处决。”对此，相关的科学证据并不一致。实验室实验发现惩罚实际上是一种威慑（Bower & Hilgard, 1981），但是只有在以下两个理想条件下才会成立：惩罚是迅速并且确定的。它必须在暴力发生后马上发挥作用，并且是不可避免的。在现实世界中，这些理想条件从来不会出现，尤其是在一个有高犯罪率和低效的犯罪司法制度（就像美国那样）的复杂社会中。在大多数的美国城市中，进行暴力犯罪的人会被逮捕、控告、审判和判刑的概率并不高。此外，考虑到法院中的案件数量、犯罪司法制度运行过程中必须持有的谨慎，迅速反应几乎是不可能的。惩罚经常被拖延几个月甚至几年。结果，在刑事司法复杂的现实世界中，严厉的惩罚不可能像实验室的控制条件下

## 相关链接

### 制止学校操场上的欺凌行为

这些发现被社会心理学家丹·奥尔沃斯 (Dan Olweus, 1991, 1995a, 1995b, 1996, 1997) 所证明，在一项意在制止挪威学校里欺凌行为的干涉措施的初始阶段，他用了教育和轻微惩罚相结合的办法。由于政府对因受欺侮导致3个年轻人自杀事件的关注，这个方法被普遍应用到全国。以赫里为例，他是挪威的一个六年级学生，自杀未遂。

平日里，赫里的同学们称呼他为“虫子”，弄折他的铅笔，把他的书扔到地上。并且无论何时他回答老师的问题，他们就嘲笑他。最后，一些男孩把他带到洗手间，让他趴下，脸朝下，放在小便池里面。放学后，他试图自杀。他的父母发现他没有意识了，才知道他在学校的遭遇 (Olweus, 1991, p.413)。

在政府的要求下，奥尔沃斯对挪威的9万名在校学生进行了调查。他发现欺侮事件非常严重，并且很普遍，老师和父母对欺侮事件仅仅有很少的认识，并且即使父母知道了这些事件，他们也很少介入。政府赞助了一项行动，以改变每个学校里面的滋生欺侮者和受害者的社会动力。

首先，召开社区范围内的大会来解决这个问题。家长会得到一本详细描述受到欺侮时的症状小册子。对老师进行解决欺侮事件的训练。学生们观看影碟以唤起对受害人的同情。

第二，班级讨论减少欺侮和增加对孤独孩子

的尊重。校长保证对饭厅、洗手间和操场进行有效的管理。

如果在上述一些预防措施下，欺侮行为仍然发生了，那么第三个方法开始发挥作用。顾问会介入，采取轻微惩罚，对欺负弱小者集中治疗，同父母商量相结合的方法，有时把欺负弱小者分到其他班级或学校。

在这项活动开始后20个月，奥尔沃斯发现欺侮事件下降了一半，每个年级都有进步。他认为，现在，以没有意识到为借口而不对这个问题采取措施已经是不可能的了——它都应归结为成年人的介入和意愿的问题。



校园里的恐吓、嘲笑和愚弄使大多数国家里大量的学生感觉到生活的可怕。

那样能够具有有效的作用。

考虑到这些现实情况，严厉的惩罚看起来并不能抑制暴力犯罪。对谋杀案可以判处死刑的国家的谋杀案的百分比并不比那些没有死刑的国家低。类似的，美国那些废除了死刑的州并没有经历一些专家预测的死刑犯罪会增加 (Archer & Gartner,

1984; Nathanson, 1987)。鲁斯·彼得森 (Ruth Peterson) 和威廉·贝利 (William Bailey, 1989) 调查了死刑废除时期的情况 (美国最高法院曾一度认为死刑是残忍且异常的惩罚)。当 1976 年法院又恢复了死刑后，并没有迹象表明，重新恢复死刑制度降低了谋杀案。在过去的30年间，美国每年每10万

人口中会有 6~10 件谋杀案件（见图 12.4）。当和其他工业化国家如德国、英国和法国对比时，这些数据令人震惊，其他国家的谋杀率稳定在每 10 万人口每年的谋杀案件不到 1 件。国家科学院做的一项研究（见 Berkowitz, 1993）表明：一致和稳定的惩罚比严厉的惩罚更能有效地预防犯罪。

## 宣泄和攻击

传统的名言告诉我们，减少攻击感的最好办法是做一些具有攻击性的事情。“让他们从我们体内走出去吧”许多年来一直是一个普遍的建议。所以如果你感到生气（这个信念是这么说的），大喊、尖叫、骂人，把碟子扔到墙上，宣泄愤怒，正如名言所讲的，它就不会积累到实际不能控制。这个普遍的信念是建立在过分简化的精神分析概念——宣泄的基础上的（Dollard, Doob, Miller, Mowrer, & Sears 1939; Freud, 1933），并且已经深入到大众文化。正如我们在本章已经提到的那样，弗洛伊德对攻击冲动持有“水压理论”；他相信除非人们能够以相对来说无害的方式表现其攻击性，否则攻击能量将会被阻拦，压力将会积聚，这些能量会寻找一个出口，要么以极端暴力的行动爆发，要么以精神疾病的症状出现。

一些证据表明压抑情绪会造成疾病 (Pennebaker, 1990; Pennebaker & Francis, 1996)，但是这并不必然意味着宣泄情绪是健康并且有益的。弗洛伊德是一名聪明、复杂的思想家，他的结论和建议从来都不简单。很不幸，他的关于宣泄的理论竟被归结为这样一个名言。年轻人应被教以宣泄愤怒之道。这个建议所包含的观念是，抒发怨气不仅能使生气的人感觉到好受，也会使他们不会继而产生破坏性的暴力行为。这与数据一致吗？

**攻击行为对进一步攻击的影响** 许多人在遭

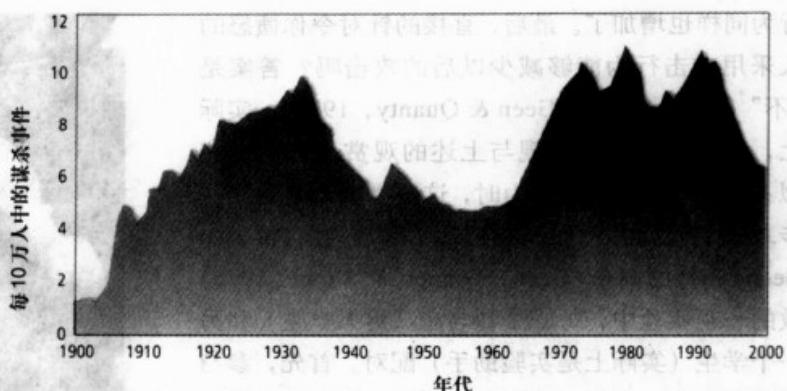


图 12.4 美国谋杀率，1900~2000 年

(National Center for Vital Statistics, 2002)

受挫折或者被激怒时，在喊叫、诅咒、或者打人后会感觉到比较轻松。但是，攻击能够减少进一步攻击吗？例如，打比赛能够成为减少本能的攻击动力的渠道吗 (Menninger, 1948)？总的来说，答案是“不”，事实上，相反的结论可能才是正确的 (Patterson, 1974)。

奥瑟·帕特森 (Arthur Patterson, 1974) 衡量了中学足球队员的敌意，他测量了足球赛季前一周和后一周的敌意水平。如果橄榄球比赛中激烈的竞争性与攻击行为，能够减轻压抑所造成的紧张状态，那么球季过了以后，队员们的敌意水平应该下降，然而，结果表明，敌意感反而上升了。

观看攻击性的比赛会怎么样呢？那会减少攻击行为吗？一位加拿大的运动心理学家 (Russell, 1983) 用一次非常暴力的曲棍球赛测量观众的敌意，来检验这项假说。当比赛进行时，观众变得非常好战，比赛接近尾声时，观众的敌意水平已经很高了，并且在比赛结束后几个小时，也没有降到比赛前的水平。在足球比赛和角斗比赛中也有类似的结论 (Arms, Russell, & Sandilands, 1979; Branscombe & Wann, 1992; Goldstein & Arms, 1971)。就像参与攻击性运动的人一样，观众的攻击

**宣泄 (catharsis):** 认为依靠攻击行为、观看他人涉及攻击行为，或进行涉及攻击行为的幻想，可能减轻积累的攻击能量，并因此降低进一步攻击行为的可能性。

行为同样也增加了。最后，直接的针对令你愤怒的人采用攻击行为能够减少以后的攻击吗？答案是“不”(Geen, 1998; Geen & Quanty, 1977)。实际上，既然最寻常的发现与上述的观赏暴力研究相似：当人们从事攻击行为时，这些举动会强化进一步攻击的倾向。例如，在拉塞尔·吉恩(Russell Geen)和他的同事(Green, Stonner, & Shope, 1975)做的一项实验中，每一个参与者（男大学生）和另一个学生（实际上是实验助手）配对。首先，参与者被实验助手激怒，在这个过程中，他们交换对许多事件的看法，每当同伴不同意参与者的意见时，参与者将被施以电击。接着，在一个伪装“处罚对学习的影响”的研究中，参与者扮演老师，实验助手扮演学生。在第一个学习任务中，某些参与者被要求给犯错的实验助手电击，而其他参与者只负责记录错误。在第二个学习任务中，所有参与者都有机会施与电击。如果宣泄效果真能发挥作用，我们可以预期，先前已给予实验助手电击的人，第二次对实验助手所施加的电击强度较为轻微。但是事实并非如此，当先前对实验助手施加过电击的人，再次获得攻击机会时，会对实验助手采取更强烈的攻击。

在实验室外边，现实世界中，我们看到了同样的现象：在言语攻击之后，会有进一步的攻击(Ebbesen, Duncan, & Konecni, 1975)。总之，证据并不支持宣泄假说。

**责怪受攻击者** 当某人惹怒了我们后，对他们宣泄我们的敌意似乎能减轻紧张，并且使我们感到好受些，但是“感到好受些”不应该和减少敌意想混淆。人们的攻击不仅仅源于紧张——人们的感受，也源于我们怎么思考。

想像自己是上面提到的实验的参与者：一旦对待别人施加电击或对以前的老板表示敌意后，下次再这么做就变得容易了。第一次的攻击能减轻你对于从事其他攻击行动的压抑，从某种

在战争中，谋杀行为得到了国家的认可，即使战争结束了，这种道德的堕落一定会继续存在许多年。

—Erasmus, 1514



运动迷在观看了攻击性的运动后，攻击性并不会降低。事实上，他们的攻击性可能更高。

程度上来讲，攻击一旦被合理化，再从事此类行动就变得更加容易了。此外，更重要的是，相关的研究都得出了一个主要的结论：对别人进行公开的攻击行为，会改变我们对此人的看法，增加我们对他的负面评价，因而提高进一步攻击的可能性。

这些是否听来很熟悉？应该是的。如同我们在第6章所见，当一个人确实伤害他人时，其认知过程会将这些残酷行为合理化。更明确地说，当你伤害了某人时，你会经历认知失调。因为“我伤害了查理”的认知与“我是个有修养、有理性的人”的认知，不能调和。减轻失调的好方法之一，就是说服自己，伤害查理不是没有修养、没有道理的坏事，要达成这个目的，你可以去忽视查理的优点，放大他的缺点，说服查理是罪有应得的。当你的攻击目标是无辜人士时，这种情况特别容易成立。因此，如同我们在第6章讨论的那个实验(David & Jones, 1960; Glass, 1964)，当参与者对无冤无仇的无辜者进行心理或生理伤害之后，参与者接下来都会贬损受害者，说服自己：受害者不是好人，因而罪有应得。这样就能减轻失调，也为进一步的攻击预铺了舞台，因为一旦人们成功地贬低了他人，以后再对他进一步伤害，就变得更容易了。

如果受害者并非全然无辜，结果会怎么样呢？例如，如果受害者做了伤害或打扰你的事情，理应受到你的报复。此时情况变得更加复杂、有趣。许多实验对这个想法进行了检验，其中之一进行了几年之久(Kahn, 1966)。实验中，有一个扮演医学

残酷野性回报毁灭日本



在第二次世界大战中，美国人把日本人描述得如同禽兽一般，这有助于为在长崎投下原子弹寻找借口。

技术员的年轻人，对大学生做一项生理测量，并且贬低他们。在一个实验情境中，参与者可以对技术员的雇主表达他们对技术员的感受，抒发敌意——这看起来会使得技术员倒大霉甚至丢掉工作。在另一个情境中，参与者没有机会对曾经激怒他们的人表达任何攻击。和抑制攻击的人相比，那些得以抒发攻击的参与者后来对技术员感到更多的厌恶和敌意。换句话说，表达攻击并不曾抑制攻击倾向，反而会强化该倾向，即使对方并非完全是无辜的受害者。

这些结果表明，当人们被激怒时，他们经常会对无辜者进行过度的伤害，比如在上述例子中，该技术员丢掉工作，与他所造成的轻度侮辱相比，前者的破坏力更大。这种过度伤害产生的失调，和伤害一个无辜者产生的失调，几乎差不多。也就是说，如果别人给你的伤害和你的报复之间有极大的差距，则这种差距必须依靠贬低你的愤怒对象来加以合理化。

如果我们的推论正确，它可以帮助解释为什么两国作战，战胜国中只有少数人对战争的无辜受害者表示同情。比如，在第二次世界大战末期，美军飞机在广岛与长崎投放了两枚原子弹，造成10万以上的居民（其中包括小孩）丧生，无数人严重受伤。不久以后，美国一项民意调查显示，认为不应该使用原子弹的人不到5%，却有23%的人认为，在日本投降之前，应该多丢几枚原子弹。为什么这么多

人通过贬低和摧毁日本人民，来为他们的行动寻找借口呢？

**Collier's**

SEPTEMBER 18, 1942

FOR LEISURE

COLLIER'S MAGAZINE

COLLIER PUBLISHING COMPANY

COLLIER'S MAGAZINE

敦、柏林、东京、鹿特丹和德累斯顿就受到了很严重的轰炸，导致了大量的平民丧生（Aron, 2002）。

相反，在2003年，美国的主观目的不是占领伊拉克或者摧毁人们的意志，而是单纯地想除掉萨达姆和他的大规模杀伤性武器。美国领导人认为赢得伊拉克人民的心和信念很重要，这可以使他们认同美国人为解放者，并且和美国人合作努力建立一个更加民主的政权制度。这使得减少双方损伤非常重要（一个令人心寒的军事借口：不是故意的杀伤或者致残非战斗人员），同样重要的是告诉美国人，伊拉克人民不是敌人，他们是残暴的独裁统治下的受害者。由于美国军队杀死了较少的平民，美国人没有感觉到需要讨厌或者贬损伊拉克人民。

**劳叨比战争要好。**  
——Winston Churchill, 1954

## 战争对普遍的攻击行为的影响

我们都知道战争就是地狱，但是战争的影响范围不仅仅限于战场。当一个国家正在从事战争时，这个环境对居民的攻击行为具有很大的影响。尤其，当一个国家处在战争中时，他的人民更可能对其他人采取攻击行为（Archer & Garner, 1976, 1984）。110个国家自1900年以来的犯罪率表明，相对于那些一直处于和平国家的人民而言，一个国家经历了一场战争后，它的谋杀率会相应上升（见图12.5）。这和我们已经知道的导致攻击的社会原因一致。就某种意义上来说，当一个国家处在战争中时，它就像一个巨大的暴力电视节目。因此，就会（1）降低人们对攻击的压抑；（2）导致对攻击的模仿；（3）使攻击反应更容易接受；（4）麻痹我们对残酷与毁灭的恐怖感受，使我们不同情受害者。另外，战争使人们相信，使用暴力来解决分歧是正常的。由于卫星转播的魔力，我们和我们的孩子们能够呆在家里24小时观看战争直播（就像现场一样），相对以前，这使得这种力量变得更为强大了。

## 我们应该如何处理愤怒

如果暴力会导致自我辩白，然后又滋养成更多的暴力，那么当我们对某人生气时，我们应该怎么处理我们的愤怒情绪呢？当然，当弗洛伊德说压抑愤怒对自己有害的时候，他并没有完全错误（Pennebaker, 1990）。但是，如果积累情绪和抒发情绪都是有害的，那么我们应该怎么处理怒气呢？这个问题并不像看起来那么复杂。

首先，通过积极的使愤怒消散来控制我们的愤怒是可能的。“积极”意味着使用诸如“说话之前先数到10”这样简单的办法，据说是托马斯·杰斐逊（Thomas Jefferson）建议的办法。深呼吸或者从事其他分心的事情（玩填字游戏、听使人宽心的音乐、骑自行车、甚至做好事）能够有效地消散怒气。

**宣泄与自我察觉** 驱散怒气对你自己和你与别人的关系来讲，有时候并不是最好的选择。如果亲密朋友或者伴侣做了一些让你生气的事情，你应该使用一个能够促使你审视自己和保证你们的关系动态变化的方式，来表达你的愤怒。但是，那么做的同时，你必须用非暴力、不会贬低别人的方式来抒发愤怒。你可以

**我对我的朋友生气，我说出我的愤怒后，我的愤怒消失了。**  
——William Blake

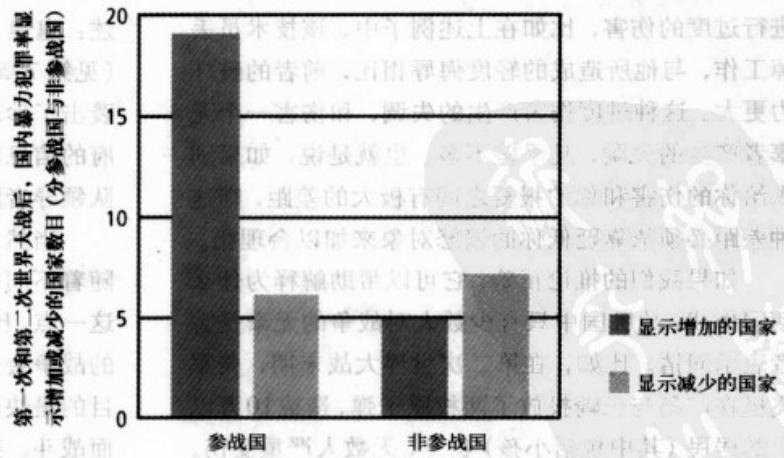


图12.5 战争对参战国和非参战国的影响

战争一结束，参战国的暴力犯罪率比非参战国更可能增加，你如何解释呢？（摘自：Archer & Gartner, 1976）

通过以下方式来实践上述策略（当你数到10后）：以简单明白的言词，平静地指出你有些愤怒，并且准确、公平地说出是朋友或伴侣的什么行为导致了你的愤怒。这些话本身就可以缓解紧张，使愤怒的人感觉好一些。同时，由于没有对愤怒对象施加真正的伤害，这种行为不需要为了转变认知历程，而依靠嘲笑或贬损对方，来合理化自己的伤害行为。此外，以清楚、公开、不具有惩罚性的方式表达你对朋友或伴侣的愤怒，能够引起更多的相互了解，并且强化友谊。这看起来太简单了，然而我们已经发现这样的行为是个理性的选择，比起吼叫、辱骂、往墙壁上摔东西或是默默地逆来顺受，都有效得多（Aronson, 1999）。

虽然向惹怒你的朋友表达怒气可能是最好的，但向其他人讲出你的愤怒也能起到一些作用。总之，当我们经历情绪压力时，向别人揭露那些情绪会有帮助（Pennebaker, 1990）。在对一些经历了各种创伤事件的人们所作的研究中，那些在诱导下说出事件细节以及事件发生当时感受的人，与那些默默承受，或是在诱导下只谈到事件细节，但没有说出当时感受的人相比，六个月后他们更为健康，并且遭受更少的生理疾病。“吐露心事”之所以能有效地发挥作用，不是因为情绪需要得到宣泄，而是因为审视自己与自我意识总是伴随着那样的自我展露（Pennebaker, 1990）。

对这个主张的一些独立支持来自于伦纳德·伯科威茨（Leonard Berkowitz）和巴塞洛缪·特罗科利（Bartholomeu Troccoli, 1990）的一个有很大区别的实验。在这个实验中，一名年轻的妇女在一个工作面试中倾听另一名妇女谈话。有的倾听者在这个过程中手臂游离不定（引起不安与轻微的痛苦），另一半人则将手臂舒服地靠在桌面。然后在两种情况下，有一半的参与者说出面试时的感受。根据研究者的说法，这个过程可以提供渠道让那些参与者了解洞悉内心的不安。结果是惊人的，那些在面试中经历痛苦不安，但却没有机会加以处理的参与者，对面试官的感受最为负面——他们当时越不舒服，对面试官的感觉越负面。另一方面，那些有机会表述痛苦的参与者，能够避免对面试官的严厉指责。

**通过道歉消除愤怒** 早些时候，我们已经知道，当别人遭受挫折时，若是知道对方并非有意，这样的挫折不会转变为愤怒和攻击。这点表明，使攻击减轻的方法之一，是让引起挫折的那个人为其行为负责、道歉，并且表示同样的事情不会再发生。例如，你和你的朋友约好去听八点开始的音乐会。她期待这场音乐会已经很长时间了，你已经计划好七点半到她家接她。你离开家时时间还很充裕，完全可以在计划的时间内到她家，但是，你发现汽车的一个轮胎没气了。当你到她家时，音乐会已经开始20分钟了。想像她的反应，如果你：（1）面带微笑地走入，轻松地说：“好吧，反正这个音乐会也并不一定那么好，别太认真了，没有什么了不起的。”（2）带着痛苦的表情走进去，让她看你被油弄脏的双手，告诉她你准时出门了，原本是来得及的，没想到车胎爆了，真诚大方地道歉，并且发誓一定会补偿她。

我们可以猜到，第一种情况下你的朋友会对你攻击，而第二种情况下不会。有许多实验证明了我们的猜测（Baron, 1988, 1990; Ohbuchi & Sato, 1994; Weiner, Amirkhan, Folkes, & Verette, 1987）。尤其是，引起挫折的人真诚地道歉和勇敢地承担责任有助于减轻攻击。

在这样的想法下，埃里奥特·阿伦森（Elliot Aronson）发现，如果汽车能够配备一个“道歉”标志，可能会有许多好处。想像以下场景：你在停车标志下停车，然后前进，却发现自己占据了别人的车道，但是已经太晚了。会发生什么事情呢？在大多数城市中心，被冒犯的驾驶员会对你愤怒地按喇叭，或是打开车窗对你中指朝天——一个表达愤怒与轻蔑的世界性手势（Wagner & Armstrong, 2003）。因为没有人喜欢遭受这种侮辱，你可能会有回按喇叭的冲动——愤怒和攻击的扩大产生了经典的“马路愤怒”。这种愤怒扩大本来是可以避免的，如果除了喇叭以外（在整个世界往往是用来表示愤怒的工具），每个车都配备一个道歉标志——也许只要轻按按钮，一个小旗子就会跳出来，上面写着：“哦，对不起！”在上述情况中，如果你发现意识到自己越界后马上就按下这个按钮，可能会避免开车

中常遇到的生气与报复的恶性循环。

**示范非攻击行为** 我们已经讨论过,如果儿童曾经在相似的情境下目睹过人们表现的攻击行为,他们会更加具有攻击性(对玩具或者其他小孩)。那么如果反过来让孩子们观看非攻击楷模——接触那些被激怒时,能自制、理性和令人高兴地表达自己感受的人。这个想法已经被多个实验所检验(Baron, 1972; Donnerstein & Donnerstein, 1976; Vidyasagar & Mishra, 1993)并证实了它的可行性。在这些实验中,儿童首先观看一些在激怒时表现出非攻击行为年轻人的行为,当这些儿童后来被安排在另一个他们自身被激怒的情境时,表现攻击行为的频率,比起那些没有接触非攻击行为楷模的儿童,要低得多。

**培养沟通与解决问题的技巧** 我们不可能在一生中(有时就是整整一天)都没有经历挫折、困扰、愤怒或者冲突。感觉到愤怒是人生的一部分,但造成问题的是以暴力的方式表达愤怒。然而,我们并不是生来就知道如何以建设性、非暴力、非破坏性的方式来表达愤怒的。实际上,如同我们所讨论的,生气时采取攻击行为是非常自然的。在大多数社会中,那些最容易诉诸暴力来解决人际间问题的人,恰是那些缺乏适当社会技巧的人(Toch, 1980)。减少暴力的方法之一,是教导人们如何以建设性的方式来表达愤怒与批评,如何在冲突时加以协调与妥协,如何对别人的需求和欲望更敏感。

有些证据表明这些正式的训练,是减轻攻击的有效方法(Aronson, 1995; Studer, 1996)。例如,在乔尔·戴维兹(Joel Davitz, 1952)的经典实验中,儿童们四人一组一起玩耍,其中有些组被教导以建设性的方法对待别人,并且因为这样的行为而得到奖赏;其他组没有

要化解人类的所有冲突,我们一定要发展出一套放弃复仇、攻击与报复的方法。  
——Martin Luther King Jr., Nobel Prize acceptance speech, 1964

接受这样的教育,反而会因为攻击或者竞争行为而得到奖赏。接下来,实验者故意使孩子们受挫折,他告诉孩子们,将放映一部娱乐性影片让他们好好享受,实验开始放映影片,并给孩子们发放棒棒糖,但是,他突然在影片最高潮的时候中止放映,并把棒棒糖收回。然后允许孩子们自由玩耍,研究者开始观察攻击性或者建设性的行为。结果怎样呢?那些接受了建设性行为训练的小孩,和其他组的小孩相比,表现出更多建设性的活动,以及更少的攻击行为。

许多中小学现在都会训练学生采用非暴力的策略来解决冲突(Earle, Grerra, & Tolan, 1994; 社会责任教育家, 2001)。

**培养同情心** 让我们再看按喇叭的例子。想像下面的画面:在一个拥挤的路口,信号灯前排起了长队。灯变绿了,排在第一个的车犹豫了10秒钟。会发生什么呢?几乎必然的,一定会有一阵喇叭声。在一个控制实验中,罗伯特·巴伦(Robert Baron, 1976)发现当排在第一个的车在灯变绿后没有移动,第二辆车的驾驶员90%会以不留情的攻击方式猛按喇叭。在同一个实验的另一部分中,一个行人在红灯时从第一辆车和第二辆车之间走过,当信号灯变绿时,他还在路口。

你可能会猜到,这不会影响第二辆车的行为——几乎90%的驾驶员会在灯变绿时按喇叭。但



马丁·路德·金凭借利用和示范非暴力行为,有效地消除与防止了暴力行为。面对暴力行为时,采取非暴力的做法很困难,但却很有效。

在另一个情境中，行人拄着拐杖，他在灯变绿之前蹒跚走过街道。非常有趣，在这种情况下，只有57%的驾驶员会按喇叭。为什么会这样呢？很明显，看到一个拄拐杖的人可以唤起人们的同情心，也就是我们在第11章所讲的，让自己处在别人的地位，经历别人所正在经历的感受。在这个例子中，同情心一旦被唤起，便会进入准备按喇叭人的意识中，并且减少其攻击冲动。

大多数人发现，给一个陌生人（除非找到一个方法来贬损受害者）施加痛苦非常困难。因此，当美国政府对亚洲人开战时（20世纪40年代对日本、50年代对朝鲜、60年代对越南），参战者经常称呼他们为“东方鬼”。这是一种兽化敌人来合理化自己的残酷行为的方式。对一个你认为非人的人实施暴力，比对一个年轻人施加暴力要简单得多。这种合理化保证我们可以继续对那些人实施暴力。一旦我们接受了敌人不是真正的人，它就可以减少我们对各种残酷行为的压制。

了解贬损的过程，是我们破除它的第一步。尤其是，如果大多数人必须贬损受害者以进行极端的攻击行为，那么通过建立人们之间的同情心，攻击行为就会更难实施。研究资料对这个论点提供了强有力的支持。在一项研究中，那些接受了同情心训练的学生——也就是，站在别人的立场上去考虑问题——比那些没有接受这个训练的人表现出更少的攻击行为（Richardson, Hammock, Smith, & Gradner, 1994）。在一个类似的研究中，日本学生在一个学习实验中被指示对另一个学生施加电击（Ohbuchi & Baba, 1988；Ohbuchi, Ohno, & Mukai, 1993）。在一种情境下，“受害者”首先披露一些关于自己的私事，在另一个情境中，他们没有获得这样的机会。当“受害者”自我揭露时，参与者所施加的电击更轻。

## 相关链接

### 学校里的移情教育

“如果你是一只猫，你会怎么样呢？”“怎么过生日才能让你家庭中的每个成员都感到高兴呢？”这些问题是由洛杉矶诺尔玛·费什巴赫（Norma Feshbach）为小学生设计的30小时训练中的基础问题。诺尔玛·费什巴赫首开在小学里面教授同情的先河。仔细考虑这些问题的答案能帮助孩子增强设身处地为别人着想的能力。此外，这些学生听故事，然后从每个故事的不同角色的立场来复述这个故事。学生们扮演故事里面的每一个角色。这个表演被录像，然后学生们观看这个录像带，分析当他们表达不同的感情时，人们怎么看和怎么说。

在这个项目的最后，相对那些没有参加这个项目的孩子，这些孩子们不仅更加富有同情心，并

且表现出更强的自尊、宽容、更积极的态度和更少的攻击性。

乍看起来，这样一个项目和学术没有关系。然而，角色扮演和仔细的分析故事正是学生们表演戏剧和分析一部作品时所做的。非常有趣的是，在回忆童年时，诺贝尔奖得主、物理学家理查德·费曼（Richard Feynman）报告说，他的父亲通过让他扮演客厅地毯上的一个小动物来挑战他的智慧。为了应付这项挑战，范曼实际上需要穿透那个小动物的皮肤和外表，感觉在那些条件下它的生活是什么样子的。这些问题鼓励了合作创造性计划中的认知弹性。相应的，当诺尔玛·费什巴赫报告说那些学得有更多同情心的学生倾向于有更好的学业成绩时，我们也不会感到惊讶。（Feshbach, 1987, 1997）。

## 科勒拜恩屠杀本来可以避免吗

在本章的开头，我们提及了科勒拜恩校园屠杀事件和其他一些最近的校园屠杀事件，并讨论了关于什么导致这些骇人听闻事件的一些想法。关键的问题是，这些事件本来能够被阻止吗？在我们希望阻止这些事件之前，我们有必要了解这些事件产生的原因。在读完本章以后，也许你发现有些因素被牵扯其中，例如可以轻易获得枪械，以及媒体、电子游戏中暴力的盛行。但是这些因素并不是这些枪击事件的根本原因。也可能是因为枪击者发疯了。在埃里奥特·阿伦森（2000）对科勒拜恩屠杀事件的分析中，他承认这些暴力事件是病态的，但是，他也认为不能把这类事件的原因简单归为个人病态，不应该不再深究原因。这样的解释没有任何作用，因为哈里斯和克莱伯德表现很正常。他们有很不错的分数、按规定上下课、没有在父母和学校领导面前表现严重的问题。当然，他们都很孤单，并且爱穿稀奇古怪的衣服。但这是科勒拜恩高中其他成百上千学生的共同特征。总之，从他们和父母、老师以及朋友的日常交往过程中，根本看不出他们有什么病态，甚至埃里克·哈里斯的心理医生（他发现哈里斯有些轻度抑郁）也没有发现。这不是因为成年人的忽视，而是因为哈里斯和克莱伯德的行为和正常人并没有太大区别。

但是，更为重要的是，认为这个骇人听闻的事件单纯是由精神疾病导致的会使我们错过许多关键的重点，这些重点可以帮助我们在未来避免类似的悲剧发生：社会情境的作用。尤其是，阿伦森（2000）认为目前大量的校园枪击事件只是病态学生的冰山一角。

哈里斯和克莱伯德在现有的校园气氛下，几乎必然表现出极端的病态行为，现有的校园气氛导致了排外、嘲笑、愚弄的环境，使

得学校里的很多学生生活很困难。大多数中学都有一些小集团，在这些集团中，如果一个学生来自不同的种族、有不同的信仰，或者走路的姿势不对、穿的衣服不对、太矮、太胖、太高或者太瘦，都会遭到排挤。

在枪击案后，科勒拜恩高中的一些学生回忆了哈里斯和克莱伯德经常遭受小集团内的人的愚弄和欺负。实际上，集团内部的一个学生这样为这种行为辩白：

大多数人不希望他们呆在那儿，他们着魔了，他们是伏都教徒<sup>①</sup>（voodoo）。当然我们要戏弄他们。但是，对那些留着奇怪的发型，帽子上带角的来到学校的人，你打算怎么对他呢？如果你想让他们离开，最好是经常戏弄他。因此，整个学校的学生就会叫他们为“变态”了。

大多数人会想像到以下场景：一个孤独的学生，在食堂里面，手里拿着一托盘食物，找遍了整个拥挤的房间，但是没有发现一张友善的面孔，愿意接受他加入一个桌子共同就餐。我们讨论现在社会氛围中的疏远倾向，并不是原谅了哈里斯和克莱伯德的行为，而仅仅是试图了解它，以便未来不再发生类似的事情。

上述关于这些年轻人的思想到底发生了什么，



一项研究表明，那些学会站在别人立场考虑问题、更具有同情心的学生，表现出更强的自尊、更为宽容和更少的攻击性。

<sup>①</sup>一种西非原始宗教。——译者注

被他们留下的录像带所证明了，录像带中他们很愤怒地讨论他们在科勒拜恩遭受的侮辱和欺负。根据马萨诸塞州监狱系统的精神疾病长官詹姆斯·吉利根 (James Gilligan, 1996) 的看法，大量的暴力屠杀事件中，绝大多数的内在动机是把羞耻感转变为骄傲感。克莱伯德在录像带中挥舞着枪身被锯短的霰弹枪说：“也许现在我们就可以获得我们应得的尊重了。”

在关于科勒拜恩屠杀的直接后果的网上讨论中，许多提交的信息支持了阿伦森的分析。大多数人表示出愤怒和不高兴，提到如果被受欢迎的学生排挤和欺负会让他们感到很难受。在哈里斯-克莱伯德录像带公布前的几个月里，许多作者认为哈里斯和克莱伯德一定也经历过被排挤。我们迫不及待地提出，这些年轻人中没有人谴责这次枪击事件，相反，他们的网络立场呈现出对哈里斯和克莱伯德经历的理解和同情。许多学生在沉默中忍受着痛苦——他们的确在痛苦。一些人企图自杀，根据最近的研究，中学生中有 20% 的人有自杀倾向 (Aronson, 2000)。到目前为止，非常值得庆幸，他们中只有少数人出现了杀伤同学的事件。

一个典型的网络帖子是一个 16 岁的女孩写的。她说：“我知道他们的感受，父母应该意识到当他们说没有人愿意接受他们的时候，他们的孩子并没有反应过度。同时，所有受欢迎的英国国教徒需要学会去接受每一个人。我们为什么戏弄与我们不同的人？”如果阿伦森对科勒拜恩的屠杀事件的分析是正确的，那么通过改变负面的、排外的社会气氛就可以使我们的校园变得更加安全，如果一个人能够做到这一点，他不仅会使校园更加安全，也会使它

们更加令人高兴、更加兴奋、更具人性化。我们可以从本章的两个研究中得到一些线索来说明应该怎么做。丹·奥尔沃斯成功地减少了挪威校园里的恐吓事件，西摩·费什巴赫成功地在美国校园里培养了学生的同情心。在随后的几章中，我们将会更加详细地讨论这些和其他一些计划。

我们以一封来自科勒拜恩的一名学生家长的信结束本章。

2002 年 6 月 18 日

亲爱的阿伦森博士：

作为科勒拜恩中学一名幸存学生（但从 1999 年 4 月 20 日起他的生活完全改变了）的家长，我忍不住要写这封信给你，感谢您的力作。用短短的几页，您总结了我对那恐怖的一天之前的复杂事件的感觉。此外，您洞察了关于如何建立健康的校园气氛，以使这样的悲剧成为历史的方法。

我必须告诉您，我……一直故意不去读关于科勒拜恩屠杀事件的书和文章，因为那些人一直试图总结零碎和破烂的关于 4 月 20 日的资料，把简单的自我正义感连接起来。然而……在您《不应该恨任何人》的书中，为现在的状况提供了更多的远见和洞察力，并为断绝典型的“提取—解决”反应提供了方法，我觉得您为班级组织和互动提供的简单策略能很好地发挥作用。

再一次感谢您！

卡罗琳·L·米尔斯  
科特尔顿，科罗拉多

## 什么是攻击

攻击指的是意图伤害他人或者造成他人痛苦为目的的故意行为。敌对性攻击指的是以给人施加

痛苦为目的；工具性攻击指的是在达成其他目的的过程中给人施加了痛苦。

由于美国暴力犯罪的迅速增加，尤其是在大城市更为明显，攻击成为了美国人越来越关心的问题。

PDG

几个世纪以来，学者们对攻击行为是天生的还是后天习得的，一直存在争论。弗洛伊德认为，人生来就具有生本能和死本能。当死本能向内发展时，它会以自杀的方式出现；当它向外发展时，就是以敌意、毁灭和谋杀的方式出现。弗洛伊德的水压理论认为，攻击能量必须加以释放，以避免日积月累而爆发。

由于攻击具有生存价值，大部分当代社会的心理学家都接受攻击是进化遗传的一部分这一主张。同时，我们知道，人类已经发展出控制攻击行动的特殊规则，而且人类行为是有弹性的，能够适应环境的改变。因此，攻击性是否会表现出来，取决于我们的生物习性、天生与后天习得的抑制反应、以及社会环境的实际本质三方面的互相作用。

### 神经和化学对攻击的影响

有许多因素，包括神经性因素、化学因素和社会因素，会导致攻击行为。脑中的核心区域杏仁核被人们认为是用来控制情绪的。最近的研究表明，化学物质5-羟色胺能够抑制攻击行为。当人体内的5-羟色胺分泌受到抑制时，攻击行为就会增加。睾丸素和攻击行为具有正相关关系，暴力犯的睾丸素含量要比非暴力罪犯要高。这与男人比女人更为暴力的发现一致。至少有一个其他化学药品酒精和攻击行为的增加相关。根据这样一个事实，酒精能够降低人们的自制力，减轻人们对暴力和其他社会所不允许的行为的抑制作用。研究也发现，痛苦和其他的生理不适也会增加攻击行为。

### 社会情境和攻击

许多导致攻击行为的原因是社会原因。其中，最显著的就是挫折。挫折与攻击理论认为经历挫折会增加产生攻击行为的可能性。然而，挫折本身不会自动导致攻击；如果一个人在达成目的的过程中，遭受非法或意料之外的障碍，则更可能产生攻击行为。攻击不是简单地被剥夺的结果，而是相对

剥夺的结果——一种获悉自己所获得的比应获得的少所产生的感觉。

攻击同样会因为社会激怒或者仅仅是攻击性的刺激，或者和攻击反应有关的物体（比如枪）而产生。社会学习理论认为，攻击能够通过对有攻击行为的人的模仿而产生，不管是面对面或者观赏电影、电视暴力。由于美国境内暴力节目的普及，美国社会心理学家特别关心观看媒体暴力所产生的影响。媒体暴力已经被证明不仅仅会导致观众更强的攻击，也会造成麻痹效果，使我们更容易接受社会中的暴力。观看色情题材看起来相对无害，然而，如果色情题材描述了直接针对女性的敌意行为，它就会增加对女性暴力性攻击的接受度，并且几乎确定是一项与对女性的攻击行为实际相关的因素。

### 如何减少攻击

有许多办法可以减少攻击行为，包括让人们的注意力从愤怒中转移出来、讨论生气和敌意的原因、模仿非暴力行为、训练人们用非暴力方式解决冲突、训练人们沟通和协调的技巧、培养人们的同情心。培养同情心对于防止人们故意贬损受害者的倾向特别有效。

以惩罚来减少攻击行为需要技巧：如果惩罚并不是过分严厉，并且在攻击行为后马上进行，可能会有效。但严厉的和延迟的惩罚并不是减少攻击的有效措施。类似的是，并没有证据支持宣泄理论——这个理论认为进行一项攻击举动或者观赏别人的攻击行为，是舒缓攻击冲动的好办法。相反，进一步的研究发现，进行一项攻击行为，会引发人们将这些行为加以合理化，最终导致攻击行为增加。

### 科勒拜恩屠杀本来可以避免吗

科勒拜恩屠杀的根本原因可能是羞辱性的社会环境在中学的盛行。改变这个环境可能会有效地降低这类行为发生的频率。

---

## 思 考 题

1. 了解攻击行为是天生的还是后天学习获得的，这重要吗？原因是什么？
2. 观看媒体暴力会使人们变得更加暴力吗？
3. 在公立学校上过学的每一个人都知道，校园里面的恐吓事件是主要的问题，如何减少校园恐吓事件呢？



# 第13章

## 偏见

### 原因与消除



黑人女服务员被白人顾客辱骂  
种族隔离法的制定  
种族隔离政策

#### 偏见：无所不在的社会现象

偏见和自尊

发展报告

#### 偏见、刻板印象与歧视

偏见：情感成分

刻板印象：认知成分

歧视：行为成分

#### 偏见的起因

我们的思维方式：社会认知

如何赋予意义：归因偏见

偏见和经济竞争：现实冲突理论

从众行为：规范性标准

内隐性别歧视

#### 如何减少偏见

接触假说

接触减少偏见：六个条件

早期种族混合为什么会失败

相关链接 合作与相互依赖：

拼图教室

拼图为什么有效

#### 摘要

#### 思考题

20世纪30年代，当瑟古德·马歇尔（Thurgood Marshall）担任美国黑人发展协会（NAACP）的年轻律师时，他被派去一个南方的小镇为一名被指控重罪的黑人辩护。当他抵达那里的时候，被告已经被一名愤怒的白人暴民用私刑致死了。他既惊讶又沮丧，只好心情沉重地回到火车站，等候返回纽约的火车。由于觉得非常饥饿，他看到月台上有一个小吃摊。当他走向小吃摊的时候，心里不断在斗争，是否直接到摊子前买三明治（这是他的合法权利），还是绕到摊子后面（这是当时南方黑人普遍的做法）。然而，在他还没有走到小吃摊的时候，有个高大的男人用怀疑的眼光看着他。马歇尔猜想他可能是警官之类的，虽然对方并没有佩戴徽章或穿特别的制服，但是他的态度颇有权威，马歇尔也注意到他的长裤口袋里面鼓鼓的，很有可能是一把手枪。

那个男人对着马歇尔喊：“小子，你在这里干嘛？”马歇尔回答：“只是在等火车。”那个人满脸不高兴，向前走了几步，用威胁的目光瞪着马歇尔说：“我没听见，你刚才说什么，小子？”

马歇尔明白他刚才的回答不够恭顺。“先生，请原谅，我是在等火车。”在一阵沉默中，那个男人上下打量着马歇尔，然后说：“你最好搭上车，而且越快越好，因为在这个镇里，太阳从未照在一个活着的黑鬼身上。”

后来马歇尔回想到当时他心里面有关买三明治的思想斗争毫不实际。他决定不去买三明治而是搭乘下一班火车离开，不管它开往何处，此外，他不知为何也不觉得饥饿了（Williams, 1998）。

马歇尔后来成为NAACP的首席律师，1954年他在最高法院打赢了“布朗教育局”一案，这是一个值得庆祝的划时代的案子，它结束了公立学校合法的种族隔离。后来马歇尔被最高法院聘任，直到1991年退休为止，表现卓越。至于那个裤袋鼓鼓的男人现在怎么样了，我们并不清楚。

在本书所讨论的社会行为中，偏见是最普遍而且是最危险的。偏见涉及到人们生活的方方面面，我们都是偏见和歧视的受害者或者潜在受害者，只因为我们属于一个可区分团体中的一员——无论这个团体的划分是根据种族、宗教、性别、国籍、性

取向、体型、还是残障与否。

马歇尔法官的小镇事件已经过去70多年了，没有人能够否认在他的一生中民权运动已经有了显著的进步。然而，虽然目前的偏见现象和以往相比，在频率和公开程度上已经缓和很多，但是偏见仍然对受

害者造成重大伤害：仇恨式的犯罪、焚毁教堂事件和不计其数的由偏见所导致的各类暴力事件以及一些“较小”的罪行，例如，如果你恰好是个黑人的话，在深夜的美国大城市里面你可能连一辆出租车都拦不到（Fountain, 1997）。

另外，就许多重要的社会问题而言，美国人在态度和经验上存在着显著的种族差异。很久以前，经验丰富的观察家们就已经意识到了这种差异的存在，但是其惊人的力量是在20世纪90年代中期辛普森（O.J. Simpson）谋杀他的妻子（Nicole Brown Simpson）以及他妻子的朋友（Ronald Goldman）的审判中被发挥到极致的。这个审判吸引了数以百万计的美国人的注意。但是从一开始，美国的黑人和白人就好像是在看两场不同的审判，绝大多数的美国白人相信辛普森犯了罪，绝大多数美国黑人则认为证据不足。

社会评论家在未来的几年里仍然在思考这一桩“种族分歧”的特殊案例。其中包括，他们试图弄清楚造成这种重大的差异究竟是源于各群体在刑法审判制度上的经验不同，还是他们对被告的喜爱与同情程度的不同（Bugliosi, 1997; Cochran & Rutten, 1998; Dershowitz, 1997; Petroselli &



瑟古德·马歇尔的杰出职业生涯跨越了这个国家（美国）对少数种族偏见增加的惊人时期。不用说，马歇尔是这一进程的主要贡献者。

Knobler, 1998; Toobin, 1995)。为了理解这一现象以及其他类似的现象，我们必须采取一种长远的

## 偏见：无所不在的社会现象

只有弱势群体才是强势群体的偏见对象，得出这样一个结论是错误的。当然这一点无疑是极强烈而且深刻的，但是，事实上偏见是一种普遍的现象，它以各种各样的形式影响着我们。首先，偏见是双向的：它经常由强势群体加诸在弱势群体身上，也被弱势群体加诸在强势群体身上，而且任何一个团体都有可能成为偏见的对象。

以你所隶属的最高层团体——

国家——为例，你很清楚，美国人并没有受到全世界人的喜爱、尊敬和钦佩；不论在什么时候，美国人一直是全球偏见的对象。在20世纪六七十年代，越南北方的共产党称美国人是“帝国主义的走狗”。在21世纪，中东地区的大多数人把美国看作是残忍的、权力饥渴的、缺乏道德观念的国家，称美国人为“大魔头”。在美国的邻近地区，很多南方邻国则把美国人看作是经济和军事恶霸。

在比较微妙的层面上，即使是政治盟友对美国人的认识也并非总是很清楚的。例如，在关于刻板印象的研究中发现，英国人给美国人贴上多管闲事、激进以及过度的爱国热情的标签 (Campbell, 1967)。这并不是最近的发现，历史学家西蒙·沙马 (Simon Schama, 2003) 指出，英国人和其他欧洲人对美国人的这种刻板印象已经至少有200年了。但是刻板印象也是双向的：美国人给英国人贴上冷淡、不动感情和疏离的标签。相似的是，在2002年伊拉克战争之前的联合国辩论中，法国人认为美国人是鲁莽而且好战的，而美国人则认为法国人是怯

一名黑人小女孩渴望有白人  
小女孩的蓝眼睛，只有通过满足这  
个渴望，她心中的恐惧才会消失。

—Toni Morrison, *The Bluest Eye*

眼光，把偏见视为一种社会心理现象。吉姆·凯瑞  
在《变相怪杰》中扮演了一个种族隔离政策的反对者，他试图通过自己的努力来改变人们对于种族偏见的看法。

国籍仅仅是众多身份识别中的一种，这些身份上的识别也使你被贴上标签并受到歧视。民族和人种是偏见态度的主要焦点。正如你所知，所有混血和混合国籍的美国人（例如：非裔、亚裔、西班牙裔或是印第安美国人）都是偏见的对象，此外，某些英裔或白种美国人的团体亦然：看看长期流行的波兰笑话，或是20世纪那些描写意大利或爱尔兰裔美国人的负面刻板印象。你的身份其他一些方面也会使你容易成为偏见的对象，如性别、性取向、宗教信仰。你的外表或生理状况也能引起偏见，例如肥胖、残疾与疾病（如艾滋病），这些都会使人们受到不公平的待遇。

想想“金发美女都是荡妇”这个旧有的刻板印象。最后，甚至于职业或嗜好都使你被人刻板化。我们都应该“头脑简单四肢发达”和“电脑书呆子”的刻板印象，此外，有些人对蓝领工人阶层有负面态度，其他人则对《财富》排名500强的CEO有负面态度。关键是没有人能够完全不受偏见的伤害，偏见是全人类共同的问题。

偏见不仅是普遍的，也是危险的。对一个团体单纯的反感可能会令人无情，甚至导致极端的仇恨，认为它的成员不值得称为人，进而加以折磨、谋杀，甚至于集体屠杀。即使偏见信念不是以谋杀或集体屠杀的极端方式出现，偏见的对象也将遭受其他比较严重的伤害。如果一个美国黑人女孩相信白人娃娃比黑人娃娃更称心如意，我们是否应该担心她的自尊？



轻微的伤害。自尊心的减弱几乎是难以避免的结果。正如我们在第6章讨论过的，自尊在人的生命中极其重要，自我认同是决定我们行为举止和成为什么样的人的关键。一个低自尊的人，会自认为不配有好的教育、好的工作、好的爱人等等。因此，和高自尊的人相比，低自尊的人更有可能不快乐或不成功。在民主社会里，这样的人也比较不能利用机会。

## 偏见和自尊

对那些受到无情偏见的对象而言，低自尊在生命早期就已播种。在20世纪40年代末期的一项著名的实验中，社会心理学家肯尼思·克拉克(Kenneth Clark)和玛米·克拉克(Mamie Clark, 1947)证实了非裔美国小孩——其中有些小孩只有三岁大——已经坚信做个黑人并不怎么好。在这项实验中，黑人小孩可以选择和白人洋娃娃或黑人洋娃娃一起玩，大部分的小孩不要黑人洋娃娃，因为他们觉得白人洋娃娃比较漂亮，也比较优秀。

马歇尔在1954年的最高法院辩论中引用了这项实验作为证据，从心理层面来讲，隔离的确给非裔美籍小孩的自尊造成了无法修复的伤害。在考虑了这项证据后，最高法院判定，以种族理由将黑人学童与白人学童隔离，致使他们产生了“对于自己的劣等社会地位的感受，进而对他们的身心造成无法弥补的影响……因此隔离教育根本上并不平等”(最高法院法官沃伦伯爵在向强势群体谈到托佩卡的布朗教育局案时说)。

自尊心减弱也影响其他受压迫的群体。举例来说，菲利浦·戈德堡(Philip Goldberg, 1968)证明了非裔美籍妇女在文化熏陶中学到了女人的智力比男人差。在实验中，戈德堡让女大学生读一些学术性的文章，然后就文章写作技巧与风格打分。同样的文章，有些学生看到的作者署名是男性(例如John T. McKay)，有些同学看到的作者署名是女性(例如Joan T. McKay)。结果，女学生给男性作者打出的分数，比女性作者的分数要高出许多。换句话说，这些女生已经知道女性的社会地位，她们认为女性的作品必然劣于男性，就好像非裔美籍小孩认为黑人洋娃娃比白人

洋娃娃差一样。这些都是社会偏见的产物。

## 发展报告

克拉克夫妇的实验距今已有50多年，戈德堡的实验距今是30多年，从那时候起到现在美国社会已经发生了显著的变化。例如，令人侧目的公然偏见与歧视已经大大减少，法律也为妇女和弱势团体打开了更多的机会之门，传播媒体也常报道妇女与弱势团体成员担任具有影响力的职务以及执行重要任务的消息。正如大家所预期的，这些改变反映了这些团体成员自尊的逐渐增加，此外，近期研究的结果与早期的研究结果出现不同，也肯定了这种看法。现在的非裔美国小孩与1947年相比，更满足于同黑人洋娃娃相处(GopaulMcNicol, 1987; Peter & Myers, 1989)，而人们也不再仅仅因为它们是女性写的就歧视某些文章。同样，近期的研究也指出，黑人与白人或是男性与女性之间，在自尊上可能已经没有显著的差异了(Aronson, Quinn, & Spencer, 1998; Crocker & Major, 1989; Steele, 1992, 1997)。虽然说上述的进展都是事实，但就此断定偏见已经不再是美国的一个严重问题就错了，正如前文提到的，偏见以“难以计数的或隐或显的方式存在着”。在美国的大部分地区，偏见已经趋于隐秘，并且变得不再那么公开(Pettigrew, 1995)。在过去的半个世纪中，社会心理学者已经在让人们理解偏见的心理过程方面做了很大的贡献，他们也开始确认与证明一些可能的解决方法：什么是偏见？它从何而来？如何减少？像这些新闻标题所示，任何人都可以成为偏见的目标。



## 偏见、刻板印象与歧视

偏见是一种态度。如同第7章的讨论，态度由三个成分组成：情感或情绪成分，代表与态度有关的情绪类型（例如生气、热情）以及态度的极端程度（例如，轻微的不安，极端的敌意）；认知成分，涉及构成态度的信念与思想（认知上的）；和动作有关的行为成分——人们不仅仅拥有态度，并且会按照态度表现出行为。

### 偏见：情感成分

偏见指的是概括性的态度结构以及它的情感（情绪）成分。严格来讲，偏见有正面和负面两种，例如你可能讨厌得克萨斯州人，或是喜欢得克萨斯州人。前者的情绪反应是负面的，当一个人被以“得克萨斯州来的鲍勃”介绍给你的时候，你会期待他的行为是你所想的“惹人厌的得州佬”。相反，如果你的情绪反应是正面的，你将会高兴又遇到一个“优秀的无拘无束的得克萨斯州人”，并且期待鲍勃表现出许多正面品质，如热情与友善。虽然偏见涉及正面与负面的影响，但社会心理学家（以及大部分的人）都用偏见这个词来解释对别人的负面态度。因此，偏见被定义为：对特定团体成员的敌意或负面的态度，只因为他们属于那个团体。举例来说，当我们说某人对黑人有偏见的时候，我们的意思是说他或她基本上对黑人反映冷淡，或者怀有敌意，而且觉得所有的黑人都基本相同。因此，这个人对黑人的特征的看法都是负面的，并且把它应用在每一个黑人身上。而偏见对象的个人特征或行为，不是未注意到就是被抛在脑后。

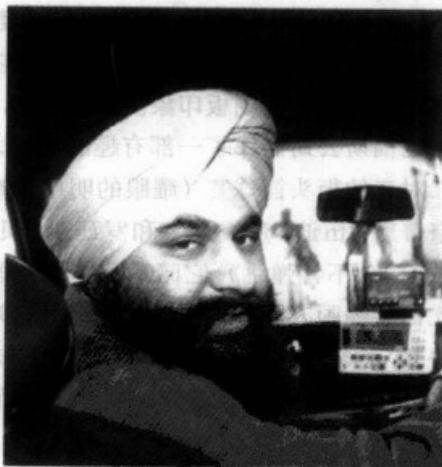
### 刻板印象：认知成分

闭上你的双眼，想像下列这些人物的长相与性格：一名高中拉拉队长、一名纽约出租车司机、一名犹太医生、一名黑人音乐家。这个任务对你来说并不困难，不论走到哪里，我们的脑海中随时随地

都存在各种“类型”人的形象。杰出的记者李普曼（Lippmann, 1922）是第一个提出“刻板印象”这个名词的人，他描述了真实世界与刻板印象——“那些我们一直装在脑子里面的图片”之间的差异。在一个特定的文化中，这些图片有极为相似的倾向。举例来说，你想像中的高中拉拉队长，如果不是精神饱满、充满活力、不聪明但漂亮的女生（当然啰！）的话，我们就会觉得惊讶。如果你脑子里面的犹太医生或纽约出租车司机是女性，或者黑人音乐家正在演奏古典音乐，我们也会非常惊讶。

当然有男拉拉队长、女性犹太医生、黑人古典音乐家。纽约出租车司机也有各种身材、体形、种族与性别。但是我们倾向于根据所认定的标准来进行分类。而且在一个特定文化中，人们所认定的标准是非常相似的，部分原因在于这些印象的永恒性，并且被该文化中的媒体广泛宣传。然而，刻板印象不仅仅只是分类而已，刻板印象是对一个团体的全体成员的概括，将相同特征应用在团体的每一个成员身上，无视成员之间实际上存在的差异。刻板印象一旦形成，就很难因为新信息的出现而发生改变。

但是值得注意的是，刻板印象不一定是情绪性的，而且不一定会导致故意的虐待行为。通常，刻板印象只是我们简化世界的一种方



当你被要求想像一名纽约出租车司机的时候，刻板印象是否会粗略地进入脑海？

**偏见 (prejudice)：**对特定团体的人所持有的敌意或负面的态度，只因为他们属于那个团体。

**刻板印象 (stereotype)：**将某群人概括化，即将同样的特征分派到该群体所有成员，而不管成员之间实际上的差异。

法——在某种程度上我们每个人都会这么做。例如，戈登·阿尔波特（Gordon Allport, 1954）将刻板印象形容为“最省力的规则”，根据阿尔波特的说法，世界太复杂了，以至于我们很难对每一件事情都有一个差异很大的态度，相反，为了最大化的利用认知时间与精力，我们对某些事情发展出细微准确的态度，而对其他事情则采取简单概括的信念（回想我们在第3章对于社会认知的讨论）。因为人们处理信息的能力是有限的，因此人们表现出的“认知吝啬鬼——采取捷径和特定的规则来了解别人”（Fiske, 1989b; Fiske & Depret, 1996; Jones, 1990; Taylor, 1981）的行为是有道理的。如果刻板印象建立在经验之上，并且基本准确的话，它可能是处理复杂事情适当而简洁的方法。然而，如果我们因刻板印象的蒙蔽而无视一群人的个体差异，那么，这样的刻板印象就是适应不良、不公平的，并且有潜在危害的（接下来请看下面的“试一试”练习）。

**运动、种族与归因** 刻板印象在心理上所造成的潜在危害可能是公然而明显的，例如某个种族被认为是懒惰的，某个种族被认为是贪婪的。但是，这种潜在的危害也可能是更微妙的——它甚至涉及到有关积极特征的刻板印象。举例来说，1992年，20世纪福斯公司制作了一部有趣的电影，内容是关于二对二的街头篮球赛（耀眼的明星包括韦斯利·斯奈普斯、伍迪·哈勒尔森和罗瓦斯·贝瑞），片名叫做《白人不善弹跳》。它暗示了非裔美国人篮球打得比白种美国人要好。在过去的25年，美国国家篮球协会有75%~80%的球员是非裔美国人（Gladwell, 1997; Hoose, 1989）。这个数字远远高

出相对的人口比例（非裔美国人大概占美国总人口的13%）。

在这里，少数群体受到了什么样的危害？暗示黑人弹跳力好有什么错误呢？但我们忽略了这样一个事实，很多非裔美国儿童并不擅长打篮球，而很多白人小孩却打得很好，于是危害就产生了。因此，当我们遇到一个年轻的非裔美国人并惊讶于他在篮球场上的笨拙表现的时候，在某种很真切的意义上，我们实际上是在否定他的个体性。有大量的证据表明，这种具有潜在危害性的刻板印象确实存在（Brinson & Robinson, 1991; Edwards, 1973）。在一项精巧的实验中，给大学生听一盘关于一场大学篮球赛的20分钟录音带。要求他们特别注意其中一个名叫马克·弗利克的球员，并且可以阅读一个包含他的资料的档案夹。档案夹中有一张据称是弗利克的照片。其中一半被试看到的照片是一个非裔美国男子，另外一半被试看到的是一个白人男子。听完比赛以后，要求学生们对弗利克的表现进行打分，他们打的分数反映出普遍的刻板印象：相信弗利克的是非裔美国人的学生在运动能力和球打得好坏方面，给的分数比那些以为他是白种人的分数高；而认为他是白种人的学生，则在推挤力和球感上给了他较高的分数（Stone, Perry & Darley, 1997）。

**刻板印象、归因与性别** 一个特别有趣的刻板印象是对性别差异的认知，几乎是世界性的观念，认为女性天生比男性温柔，但果断性比男性低（Deaux & Lewis, 1984）。这种认知可能与角色扮演有关，也就是说，女人被传统地赋予照顾家庭的角色，因此母性较强（Deaux & La France, 1998）。

## 试一试

### 刻板印象和攻击行为

闭上眼睛，想像一个攻击性很强的建筑工人。这个人穿着如何？他来自哪里？特别是，他如何表现他的攻击性？把答案写下来，并且尽可能详细地描述他的动作。

现在，想像一个攻击性很强的律师。这个人的穿着如何？他来自哪里？特别是，他如何表现他的攻击

性？把答案写下来，并且尽可能详细地描述他的动作。

如果你是这项实验的被试，那么你对建筑工人和律师的刻板印象会影响你对“攻击”这个词的定义：大部分被试认为，建筑工人会使用肢体攻击，律师则使用言语攻击（Kunda, Sinclair & Griffin, 1997）。

在连续体的另一端，进化社会心理学家 (Buss, 1995, 1996b; Buss & Kenrick, 1998) 认为，女性行为和男性行为的不同之处，正是两性所面对的适应问题的领域不同。从达尔文的观点来看，是因为强大的生物因素，女人才进化得比男人更具有母性。具体来说，在古代的人类社会，由于生理上的原因，女人一向是婴儿早期的照顾者；不具母性的女人，她们的小孩就很难生存，因此，她们的“非母性”基因也较难传递下去。

尽管没有一个明显的方式可以确知，与男性相比，“抚育性”更有可能是女性先天的基因组成成分，但是，这种文化的刻板印象确实和实际情形相去不远。研究表明，相对于男性而言，女性的行为倾向于表现较高的社交敏感性、友善性，并且更多地关心别人——男性的行为则倾向于表现出较高的支配性、控制性和独立性 (Eagly, 1994; Eagly & Wood, 1991; Swim, 1994)。实际上要说有什么区别的话，一些实验数据显示，刻板印象倾向于低估实际的性别差异 (Swim, 1994)。跟前面提到的篮球例子一样，男女两性在这些特征上有很多重叠的部分。然而，正如 Eagly (1995, 1996) 所指出的，

两性差异过于一致，因此无法把它视为不重要而予以忽略。

无需说，性别刻板现象的确经常错误地反映事实，而且影响可能极为深远。例如，在一项实验中，当男性大学生面对一位高成就的女医生时，会认为她的能力较差，而且她的成功之路比男性医生轻松 (Feldman-Summers & Kiesler, 1974)。女大学生的看法则有所不同，尽管她们认为男医生和女医生的能力一样，但是却认为男医生的成功之路会比较轻松。而男女学生都认为女医生的动机更强，值得注意的是，将女性的成功归因于动机较强，可能暗示她的技能比不上她的男同事（例如她不是很聪明，但是她很努力）。

这种可能性在一项非常相似的实验中凸显出来 (Deaux & Emsweiler, 1974)。该实验要求男女学生在看完一位同学成功地完成一项复杂任务后，表达他们的看法。当完成者是男生时，男女学生将他的成就完全归因于他的能力；而当完成者是女生的时候，男女学生都认为她的成就大部分是运气所致。很明显，如果性别的刻板印象足够强烈的话，即使是刻板印象的对象也会倾向于接受。

然而，这项研究是完成于 30 年前。如今，美国社会已经发生了很大变化。这些变化影响了关于女性的刻板印象吗？你会发现，没有。珍妮特·斯温 (Janet Swim) 和劳伦斯·桑纳 (Lawrence Sanna, 1996) 仔细分析了近年来的 58 个实验，结果发现跟早期的实验有显著的一致性。一名男性如果成功地完成一项任务，无论是男性观察者还是女性观察者都会将他的成功归因于能力；一名女性如果成功地完成同样一项任务，观察者都会将她的成功归因于努力。一名男性如果不能成功地完成一项任务，观察者都会将他的失败归因于运气不佳或努力不够；一名女性如果失败，观察者则都认为，任务的难度超出了她的能力水平。

即使是孩子，女孩也倾向于看轻自己的能力。在一项实验中，四年级的男孩会将自己成功地完成一项困难的智力任务归因于他们的能力，而女孩则倾向于贬低自己的成功表现。另外，这项实验也显示了，当男孩学会通过将自己的失败归因于运气不



佳，以保护自我时，女孩则更多地为失败而责备自己（Nichols, 1975）。一项后续的研究证实，女孩子看轻自己能力的倾向，在像数学等传统的男性领域中可能最为普遍（Stipek & Gralinski, 1991）。具体来说，初中女生把数学考试的成功归因于运气，男生则把成功归因于能力。对于数学考试的成功，女孩比男孩表现出较少的自豪感。

这种自我挫败的信念并非凭空产生，它们可能是受到社会大众态度的影响，而且年轻女孩生命中最重要的人，也就是她的父母，也会造成影响，而且其影响力是最大的。关于这一点，贾尼斯·雅各布斯（Janis Jacobs）和杰奎琳·埃克尔斯（Jacquelynne Eccles, 1992）探讨过母亲的性别刻板信念如何影响自己十一二岁大的子女的能力认知，并检验了这些认知会对子女关于自己能力的认知造成何种影响。正如你可能预期的那样，持有强烈性别刻板信念的母亲们会认为自己女儿的数学能力相对较弱，儿子的数学能力则相对较强。没有刻板信念的母亲，则不认为自己女儿的数学能力比儿子差。这些信念如何影响小孩的信念呢？有强烈性别刻板印象的女性，她们的女儿认为自己没有什么数学能力；反之亦然，没有强烈性别刻板印象的女性，她们的女儿则没有表现出这种自我挫败的信念。这是我们在第3章和第4章讨论过的自证预言的一个有趣的变式：在此，如果你的母亲并没有预期你会有出色的表现，那么你将来的表现或许真的比你原本可能有的表现要逊色。

### 歧视：行为成分

接下来，让我们看看偏见的最后一一个成分——行为成分。刻板印象的信念经常会导致不公正的待遇，我们称之为“歧视”——对特定团体成员的不公平、负面或者伤害性的行为，只因为他们是

**歧视（discrimination）：**仅因为他或她是那个团体的成员，就对其做出不公正、负面或有害的行为。

那个团体的成员。

偏见是文明的支柱。

André Gide, 1939

如果你是一位四年级的数学老师，而且有“小女孩的数学无可救药”的刻板信念，那么你可能会把更多的时间花在班上男孩的身上而不是花在女孩身上；如果你是警察，而且有“非裔美国人比白人暴力”的刻板信念，当你要追捕一名黑人的时候，这种信念就可能会影响你的行为。

在一项研究中，研究者比较了一家全部是白人专业人员的精神治疗院中黑人和白人患者所受的待遇（Bond, DiCandia & McKinnon, 1998）。研究结果见图13.1。研究者检验了医院工作人员在处理患者出现暴力行为时最常使用的两种方法：将他们隔离到一个黑暗的房间；让他们穿上紧身的衣服以约束个人的行动，并且服用镇静剂。研究人员在分析了一份超过85天的医院记录发现，比较严厉的方法（生理与化学约束）被用于对付黑人患者的次数几乎是白人患者的四倍。尽管事实上黑人患者和白人患者出现暴力事件的次数并没有差异。另外，尽管院方承认黑人患者入院时的平均诊断情形显示他们的暴力性低于白人患者，但歧视性处置依然发生。

这项研究揭示了一项重要的积极发现：数周之后，事实最终克服了刻板印象的影响。由于医院人

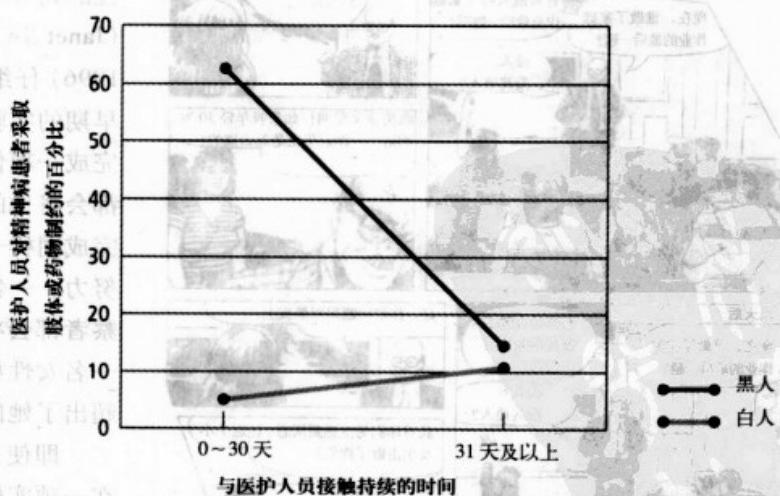


图13.1 对黑人精神病患者使用极端剂量

在最初30天禁闭期，医护人员显然假定黑人会比白人更暴力。（摘自Bond, DiCandia, & McKinnon, 1988）

员最终注意到黑人和白人患者的暴力行为在程度上并没有不同，于是开始公平地对待他们。虽然这令人鼓舞，而且这项研究的整体意义也非常明显，但同时也令人担忧：刻板印象导致专业人员对黑人患者施加不适当的更加严格的处置。此外，最后能克服刻板印象，是由于医院人员的专业知识，因为正如我们所知道的，在大部分案例中，偏见、刻板印象和歧视根深蒂固，并不容易改变。

**对同性恋的歧视** 2003年夏，美国最高法院取消了反对鸡奸的法律，回应了美国社会对同性恋态度逐渐软化的趋势。然而，过去20年的几项研究都显示，同性恋者在日常生活中受到了大量的歧视和憎恶(Fernald, 1995; Franklin, 2000; Herek, 1991)。

与妇女、少数民族和残疾人不同，同性恋者并不受到国家禁止在工作场所歧视员工的法律保护。因此同性恋者在工作中好像容易受到歧视。如果你正在申请一份工作，如果你潜在的雇用者预先知道你是一名同性恋，你会受到怎样的对待呢？他们会拒绝雇用你吗？与异性恋者相比，他们对你是否会不那么热情？

在一项现场研究中，米歇尔·赫布尔(Michelle Hebl)和她的同事(Hebl, Forster, Mannix, & Dovidio, 2002)试图对这些问题进行阐释。16名大学生(8名男同学，8名女同学)作为研究者的同伙，去一些商场申请职位。在面试的时候，在一些情况下，他们将自己描述为同性恋者，在另外的一些面试中则不描述为同性恋。为了使双方的交流标准化，申请者都穿着相似的牛仔裤和夹克衫。

研究者看到了两种歧视：表面歧视和人际关系歧视。为了测量表面歧视，他们试图研究雇主在介绍工作职位的时候是否存在差异？雇主在允许求职者填写职位申请表格的时候是否存在差异？求职者在收到电话反馈方面是否存在差异？雇主对求职者使用卫生间的要求是否存在不同的反应？对于这些主题，研究者并没有发现显著的差异。也就是说，对于表面歧视，没有证据显示对于那些被描述为同性恋的个体存在歧视。雇主没有由于不公正地对待“同性恋”的工作申请而受到责备。

另一方面，却强烈地显示出对描述为同性恋的

个体存在着人际关系方面的歧视。同他们和“非同性恋”交往的方式相比，雇主使用的积极性词汇比较少，面试的时间也比较短，与同性恋交谈的时候使用更少的词语，而且眼神交流也更少。换句话说，从他们的行为来看，未来的雇主对于他们相信是同性恋的人既感到不安，也有一定的距离感。

## 偏见的起因

是什么原因造成了人的偏见？偏见是“先天的”还是“非先天的”？进化心理学家认为，所有的动物都强烈倾向于偏好遗传上和自己类似的动物，并且对那些遗传上不相似的生物感到恐惧与厌恶，即使后者与他们无怨无仇(Buss & Kenrick, 1989; Trivers, 1985)。这样看来，偏见可能是天生的，是一种基本生物求生机制导致了我们偏袒自己的家人、部落或种族，而对于外人表现敌意。相反，身为人类的我们也可能不同于那些较低等的动物，或许我们的天性是友善的、开放的、乐于合作的。如果事实果真如此的话，偏见就不可能是天生的，而可能是文化(如父母、社区、媒体)有意无意地教导我们把负面的特质归在和我们不同的人身上。

实质上，尽管人类可能因为继承一些生物趋势，而造成偏见行为，但没有人能够确定偏见是否是“生物构成”的一个关键的必要部分。不管怎样，大多数社会心理学家都会同意，一些特定的偏见一定是习得的。但是即使那些在幼年时期，从父母身上学习一些偏见的个体，他们在成年后未必会继续持有这些偏见。实际上，研究者探讨父母及其成年子女在态度和价值观上的相似程度，他们发现了一个非常有趣的模式(Rohan & Zanna, 1996)：持有平等态度和价值观的父母，他们的子女也是如此；持有偏见态度和价值观的父母，他们的成年子女与他们持有相同观点的人数较少。为什么会如此呢，我们的猜测是，这种差异的发生是因为整体文化比有偏见的父母更讲求平等。因此，这些父母的子女们在离家后(如上大学)，比较容易接触到不同的观念。



儿童会从他们父母的信仰获得偏见，但当他们离开家庭接受到不同观点的时候，不会保持那些偏见。

同时，孩子们显然也可能被教会偏见。简·埃利奥特 (Jane Elliot, 1977) 是衣阿华州里斯维尔的一位三年级教师，她的学生们都过着一种比较封闭的生活。他们都住在衣阿华乡下，都是白人，信仰基督教。埃利奥特觉得让他们从两个不同的方向了解一些刻板印象和受歧视的感受对他们的成长来说是非常重要的。为了达到这个目的，她将班上的学生用眼睛颜色分开。她告诉学生说，蓝色眼睛的人比褐色眼睛的人好，更聪明、优秀，更值得信赖等等，褐色眼睛的小孩必须戴上特殊的项圈，以便能够很快被认出来是属于劣等团体。她给予蓝色眼睛的孩子一些特殊的权利：在休息时间可以玩的时间更长，在餐厅里面可以吃第二份饭，并在班上受到赞扬等等，这些孩子的反映如何？

不到几个小时，埃利奥特在她的班上创造了一个偏见社会的缩影。从前合作、团结的团体，被种下了分裂的种子，麻烦出现了。“优越”的蓝色眼睛小孩开始取笑褐色眼睛的小孩，拒绝和他们在一起玩、向老师告状、想出新的限制与处罚，甚至在操场上打起来了。比较“劣等”的褐色眼睛的小孩变得神经过敏、沮丧并且情绪低落，在当天的课堂测验中表现很差。

第二天，埃利奥特改变了眼睛颜色的刻板印象。她说她昨天犯了一个可怕的错误，褐色眼睛的人才是比较好的。她告诉褐色眼睛的小孩将项圈戴在蓝色眼睛的小孩身上，他们很高兴这么做。风

流转，褐色眼睛的小孩开始报复。

第三天早上，埃利奥特向她的学生解释，他们这几天一直在学习偏见与歧视，以及这个社会中有色人种的感受。孩子们讨论了这两天以来的经历，并且清楚地了解了其中的信息。后来，在这些孩子们 25 岁的时候，埃利奥特参加了他们的同学聚会，发现他们对这个练习的记忆仍然清晰，他们都说对他们的人生有惊人而且久远的影响。他们觉得童年的经验使他们的偏见更少，对歧视待人更具警觉性。

**这个世界充斥着罐子嘲笑木壶。**

—François de la Rochefoucauld,  
Maximes, 1665

## 我们的思维方式：社会认知

我们对偏见起因的第一个解释是，它是我们处理和整合信息的时候不可避免的副产品，换句话说，它是人类社会认知的黑暗面（见第 3 章）。我们倾向于将信息分类组合，形成一些架构并用它们来解释新的或不寻常的信息，依赖潜在的不准确的判断法则（心理推论的捷径），以及依赖往往有误的记忆过程——社会认知的所有这些层面都能导致我们形成消极的刻板印象，并且用于歧视。让我们进一步来审视社会认知的黑暗面。

**社会分类：我们与他们** 偏见的第一步是创造团体——以某些特征将某些人归为一个团体，再以不同的特征将其他人归为另一个团体。这种分类构成了人类社会认知的主题 (Brewer & Brown, 1998; Rosch & Lloyd, 1978; Taylor, 1981; Wilder, 1986)。举例来说，我们借助外部特征划分动物与植物来了解自然界；同样，我们依照性别、国籍、种族等特点对人们进行分类以了解我们的社会世界。当我们遇到具有某些特点的人的时候，我们过去对具有相同特点的人的知觉就会帮助我们决定如何对这类人进行反应 (Andersen & Klatzky, 1987)。因此，社会分类既是实用的也是必需的；然而，这种简单的认知过程往往都有深刻的暗示性。

例如，在埃利奥特的三年级班上，根据眼睛颜色划分成不同团体的孩子，会以这种社会分类为基

础而开始有不同的行为表现。优越团体的蓝色眼睛的小孩会聚在一起，并且在教室里积极地提升及使用他们的优越地位和权力。他们形成了一个内团体，其定义是成员之间均有认同感的团体。蓝色眼睛的小孩将褐色眼睛的小孩看作是与他们不同的劣等的圈外人。对蓝色眼睛的小孩来说，褐色眼睛的小孩属于外团体，这个团体是他们所不认同的。

**内团体偏好** 库尔特·冯内古特 (Kurt Vonnegut) 在他的小说《猫的摇篮》(1963) 中精彩地阐释了内团体和外团体的概念。一名妇女发现，她在飞机上遇到另一个人也是印第安纳州人。尽管两人几乎没有其他的共同之处，两人却备感亲切：

“天啊，你是印第安纳州人？”她说。

我承认我是。

“我也是。”她惊呼：“没有人应该以身为印第安纳州人为耻。”

“我不会。”我说。“我不曾知道有人会。”(pp.42-43)

什么机制会产生这种内团体偏好，即以正面情绪和特殊待遇去对待我们认为属于内团体的个体，而以负面情绪和不平等待遇对待那些仅仅由于被我们看作是外团体的个体。英国社会心理学家亨利·塔伊菲尔 (Henri Tajfel, 1982a) 发现，主要构成动机是自尊：人们借助于认同特定社会团体以增强个体的自尊。然而自尊的增加只有在个体认为自己所认同的团体，比其他团体优秀的时候才会发生。因此，对于三K党成员来说，仅仅相信种族隔离是不够的，他们必须确信自己是优秀的白种人，以便拥有良好的自我感觉。

为了获得这一现象后面的真实机制，塔伊菲尔和他的同事们创造出所谓的最小团体 (Tajfel, 1982a; Tajfel & Billig, 1974; Tajfel & Turner, 1979)。在这些实验中，他们用最微不足道的差异将一群陌生人分组。例如在一个实验中，被试根据抛硬币而随机分成 X 和 W 两组；在另外一个实验中，他们要求被试对一些从未听说过的艺术家表达他们的喜好，然后把他们随机分为两个团体，而表面上却好像是根据他们的喜好进行划分的。令人惊讶的

是，尽管被试在实验前相互陌生，在实验过程中彼此也没有相互交流，却表现出对那些无意义分类下同属一组的人十分友好和亲近。他们比较喜欢同组的成员；认为他们更有可能具有较好的人格特征，而且会比外团体的成员表现得更好。更惊人的是，被试会分配较多的金钱或其他奖赏给内团体成员，并且是以敌意、残酷的方式对待外团体成员，例如，当他们有一个清楚的选择的时候，他们宁愿选择给自己 2 美元，如果这意味着外团体成员可因此得到 1 美元；而不愿意选择给自己 3 美元，如果这意味着外团体成员可因此得到 4 美元 (Brewer, 1979; Hogg & Abrams, 1988; Mullen, Brown, & Smith, 1992; Wilder, 1981)。

简而言之，即使分类的理由是如此微不足道，身为内团体的一份子会使你想要赢过外团体的成员，并且导致不公平地对待他们，因为这样能建立你的自尊。当你的团体真的赢了的时候，它增强了你的自豪感，以及对团体的认同。例如，我们不经意的观察就可以发现，在最近美国战胜伊拉克以后，有更多的人摇旗呐喊、更多的政治人物的爱国演说，而在越战失败以后，这些活动就相对少得多了。从比较有系统的观察中，罗伯特·查尔迪尼 (Robert Cialdini, 1976; Cialdini, 1993) 和同事们计算了足球比赛过后的星期一在七所不同的大学里面穿着印有校徽的运动衫的人数。结果如何呢？你猜对了：学生们赢球以后比输球以后更愿意穿上印有校徽的运动衫。



穿着我们学校颜色的衣服是表明我们是内团体一员的一种方法。

**外团体同质性** 除了内团体偏好之外，社会分类的另一个结果是**外团体同质性的认知**，即“他们都是一样的”信念 (Linville, Fischer, & Salovey, 1989; Quattrone, 1986)。内团体成员倾向于过高估计外团体成员彼此之间的相似性(同质性)，并且认为他们的同质性比内团体成员的同质性要高。不论是在运动上还是在学术上，你的学校是否有传统的竞争学校？如果有的话，作为内团体成员，你可能对自己的学校有更高的评价（因此来提高并且保护自己的自尊），你也可能认为竞争学校的学生之间的相似性（比如某种特征）高过你自己学校的相似性。

我们来看对两所竞争学校的学生的一项研究：普林斯顿和拉特格斯 (Quattrone & Jones, 1980)。两个学校一直在运动、学术甚至社会阶层意识上（因为普林斯顿是私立学校，拉特格斯是公立学校）存在竞争。让两校的男性被试观看录像，影片中有三个年轻人被要求做一个决定，比如有一个影片中是在一个听觉认知实验中，实验者问他们要听摇滚乐还是古典音乐。告知被试，影片中的年轻人就读于普林斯顿或者拉特格斯，因此对某些被试来说，影片中的这些年轻人是内团体成员，对另外一些人而言，则是外团体成员。被试必须对影片中的人会做什么决定进行预测；在他们了解了影片中的年轻人的决定以后（比如摇滚或古典音乐），要求被试预测那个学校中有百分之多少的男生会做相同的决定。他们的预测会根据目标人物内、外团体身份的不同而有不同吗？如图13.2所示，实验结果支持了外团体同质性的假说：当目标人物是外团体的成员时，被试认为他们的选择对于该校同学的决定，比起内团体成员（自己学校的同学）更有预

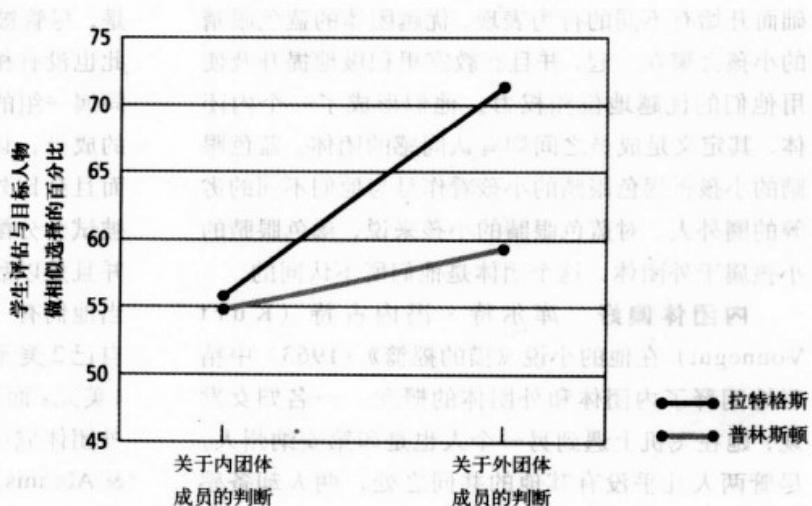


图 13.2 关于内团体和外团体成员的判断

看完目标人物在两个选项之间作出选择之后，被试被要求评估在他们学校（内团体）和他们的竞争学校（外团体）做相同选择的百分比是多少。发现了外团体同质性偏差：学生对外团体成员的评估高于（更具相似性）内团体成员。（摘自 Quattrone & Jones, 1980）

测性。换句话说，如果你对外团体的某个人稍有了解，你更有可能会觉得了解那个团体的所有人。类似的结果，也出现在美国、欧洲、澳大利亚等各种不同类型的实验中 (Duck, Hogg, & Terry, 1995; Hartstone & Augoustinos, 1995; Judd & Park, 1988; Ostrom & Sedikides, 1992; Park & Rothbart, 1982)。

**逻辑的失败** 如果你曾经和偏见很深的人辩论过就会知道，要使他们改变想法是很困难的。即使一个平时在许多问题上都通情达理的人，当遇到他们的偏见领域也会失去理性及忽视逻辑论证。为什么会这样呢？有两个理由，包括态度的情感层面与认知层面。首先，态度的情感层面是偏见人物如此难以说服的主要原因；逻辑论证遇到感情用事时就毫无效果了。戈登·阿尔波特 (Gordon Allport) 在他的划时代著作《偏见的本质》(1954) 中，对于用道理来改变偏见态度的困难性有精彩的描述。阿尔波特报告了 X 先生与 Y 先生的一段对话：

X先生：犹太人使人讨厌的地方是他们只会关心自己人。

Y先生：但是根据社区基金捐献的记录，按照他们的人数比率来说，他们对于

**外团体同质性 (out-group homogeneity)**：认为外团体的成员彼此之间较为相似（同质性），而且相似性比内团体的成员更高。

因此，我们的心灵在污点中成长，并且像油污一样，它们会扩散开。但是我们尽可能不让它们扩散开，我们尽可能地将我们的旧知识及旧偏见保持不变。

——William James, 1907

一般性的社区捐献，比非犹太人要更慷慨。

X先生：那说明了他们老是花钱买恩惠，然后干预基督教事务。他们想的只是钱，这也是为何有这么多的犹太银行家的原因。

Y先生：但是最近的一项研究显示，银行业中的犹太人比例是非常小的，远远低于非犹太人的百分比。

X先生：那就是了，他们不做值得尊敬的行业；他们只会从事电影业或是经营夜总会。(pp.13-14)

因为X先生对于犹太人的信念中涉及情绪，所以此时他的反应是没有逻辑的。事实上，偏见的X先生想说的是：“别用事实来烦我，我的想法已经确定。”而不是驳斥Y先生提供的有力资料，他也不是扭曲事实以支持他对犹太人的憎恨，或者是忽略它们并且提出另一种攻击。即使X先生最初提出的论点被反驳得体无完肤，但是他的偏见态度仍然原封不动。

其次，如同我们前几章讨论的，偏见态度中的认知成分倾向于以旧经验为架构，来处理目标人物的相关信息。这表明要想减低友人的偏见的尝试是很困难的。在处理我们所关心的社会信息时，没有一个人是百分之百的忠实记录者，人类的心理使我们不能客观地记录事件，因此，对于特定团体有特殊意见（或架构）的人，处理这个团体信息的方式，和处理其他团体信息的方式就会有所不同。明确地说，有关目标团体的信息，那些和我们观点一致的，比起不一致的信息，会受到较多的注意、更经常被

偏执者的心就像眼睛的瞳孔，你给它越多的光，它就收缩得越厉害。

——Oliver Wendell Holmes Jr., 1901



“这是猫的日历，所以它可能不太准确。”

复诵（或回忆起），并且因此被记得更清楚（Bodenhausen, 1988; Dovidio, Evans, & Tyler, 1986; O'Sullivan & Durso, 1984; Wyer, 1988），这些和第4章所讨论的“架构处理”效应是类似的，将这些效应运用在偏见的主题上，我们能够发现，如果某一个人的行为恰恰是我们所预期的，则这种行为就会被证实甚至强化刻板印象，因此，刻板印象变得更加难以改变：毕竟，当我们在自己信念指导下看待事物的时候，则证明刻板印象正确无误的证据便随处可见了。

**激发刻板印象** 刻板印象反映着文化信念——他们是一个社会中广为人知的对于特定团体成员的种种描述。比如我们都听过对女司机或过度情绪化女性的刻板印象，即使我们不相信这些刻板印象，但是我们会很容易地将他们看作是那个特定团体成员所具有的共同信念。例如，普林斯顿大学36年（1933~1969）来做了一系列的实验，要求学生选择不同种族和国籍的团体的特性（Gilbert, 1951; Karlins, Coffman, & Walters, 1969; Katz & Braly, 1933）。这项任务对于被试而言并不困难，而且他们的回答非常相似。他们知道这些刻板印象，即使是对于那些他们知之甚少的团体，譬如土

耳其人。表13.1报告了这些研究的部分结果。请注意1933年的早期刻板印象是多么的负面，并且如何随着时间有所好转。这些研究特别有意思的地方是，1951年的被试开始表达了对这项研究的厌恶（1933年并不存在这个问题）。到了1969年，许多被试不仅对这项任务感到厌恶，而且不愿意承认那些即使已经存在的刻板印象，因为他们对此并不相信（Karlins et al., 1969）。在25年以后，帕特里夏·迪瓦恩（Patricia Devine）和安德鲁·埃利奥特（Andrew Elliot, 1995）证实了刻板印象并不是真正完全地消失了；事实上，所有的被试都完全了解对于非裔美国人消极的刻板印象的存在，只是他们自己是否相信这些刻板印象。

**不受欢迎的刻板印象为什么会持续** 接着我们来讨论一个有趣的社会认知问题，如果你知道一个刻板印象，它会影响你对目标人物的认知过程吗？即使你不相信这个刻板印象，也不认为自己对这个团体存在偏见。想像以下的情况：你是某个团体的一

员，正在评价一个人的表现，这时你所在的团体中有人对这个人做了一个丑恶的刻板的批评，这个批评会影响你对他/她的表现的评价吗？“不会，我完全忽视它。”但是你能够做得到吗？这个批评会不会引发在你心中，对于那个团体成员的所有负面的刻板印象与信念，并且影响你对这个特定个体的评价？

为了找出答案。他们让被试观看一场关于核能的辩论赛，辩论者一名是非裔美国人，一名是白人，事实上他们是研究者的同伙（Greenberg & Psykaczynski, 1985）。一半被试看到的是，黑人辩论者表现很好而且很明显地获胜；另一半被试看到的则是，白人辩论者表现很好而且很明显地获胜。要求被试对两名辩论者的技巧进行评价。在他们进行评价之前，关键的实验操纵出现了。一名混在被试当中的实验助手，做了下列其中一件事情：(1)对黑人辩论者做出一个极具种族歧视性的批评：“那个黑鬼绝对不会赢。”(2)对黑人辩论者做出一个不具有种族歧视性的评论：“正方或反方绝对不会

表13.1 多年来普林斯顿学生持有的一些常见刻板印象

人群	注意这些刻板印象中的总体稳定性和变化。		
	1933年	1951年	1969年
美国人	勤奋	物质主义	物质主义
	聪明	聪明	有野心
	物质主义	勤奋	享乐主义
	有野心	享乐主义	勤奋
	激进	个人主义	传统
日本人		模仿性	勤奋
		狡猾	有野心
		极端国家主义	高效
			聪明
			激进
犹太人	精明		
	狡猾	背信弃义	
	精明	精明	有野心
	惟利是图	聪明	物质主义
	勤奋	勤奋	聪明
黑人（非裔美国人）	贪婪	惟利是图	勤奋
	聪明	有野心	精明
	迷信	迷信	擅长音乐
	懒惰	擅长音乐	无忧无虑
	无忧无虑	懒惰	懒惰
	无知	无知	享乐主义
	擅长音乐	享乐主义	好夸耀

来源：Gilbert (1951); Karlins, Coffman, & Walters (1969); Katz & Braly (1933)

赢。”(3)不做任何评论。

研究者的推理是，如果被试能够完全忽视这种种族歧视性批评，他们给黑人辩论者的评价，和那些没有听到批评的被试的评价应该是没有差异的。研究结果如何呢？图13.3清楚地表明，答案是否定的。所比较的资料是，黑人与白人辩论者处于劣势时的技巧评价。正如你所看到的，在没有任何批评的情况下，被试对两个人技巧的评价相同；同样的，在不带有种族主义、刻板印象色彩的批评下，黑人辩论者仍被认为和白人辩论者一样有技巧。然而，当种族性批评激发了被试心中的种族刻板印象以后，他们对于黑人辩论者的评价很显著地低于其他被试的评价。为什么呢？这个贬损的批评激发了关于黑人的其他负面刻板印象，以至于对同一场辩论，听到种族性批评的被试所给的评价低于那些没有听到种族性批评的被试。

在一个相似的研究中，发现只要黑人（事实上是实验助手）做出一个消极的行为，就可以激发对黑人的负面刻板印象，而使被试不愿再与其他的黑人交流（Henderson-King & Nisbett, 1996）。这些发现显示，对于大多数人来说，刻板印象只不过潜伏在表面下而已。而且容易受到激发，一旦被激发，

便可能在认识和对待外团体的特定成员时造成可怕的后果。

**刻板印象的自动化和受控制处理** 这种激发过程如何运作的呢？帕特里夏·迪瓦恩（Patricia Devine）和她的同事们（Devine, 1989a; Zuwerink, Montieth, Devine, & Cook, 1996）对于刻板印象和偏见信念如何影响认知处理做了一些引人瞩目的研究。迪瓦恩区分了自动化的信息处理与受控制的信息处理。自动化处理指的是不受任何控制。举例而言，即使你在偏见量表上的得分很低，你也一定熟悉文化中存在的特定刻板印象，比如“黑人是怀有敌意的”、“犹太人是拜金的”或“男同性恋是女气的”，这些刻板的印象在一定的情境中会自动激发——突然浮上心田。既然这种过程是自动的，你就无法控制它，或者阻止它的出现。你知道这些刻板印象，所以当你正在结识某个人，或是正为某人的表现评分的时候，他们就会出现在你的心头。然而，对那些偏见不深的人来说，他们的控制处理能够压制或克服这些刻板印象，例如，他们可能会想：“这个刻板印象不公平，也不正确，黑人并不比白人那么怀有敌意，忽略这个种族刻板印象”。

因此在迪瓦恩的理论中提出了认知处理的两

阶段模式：自动化处理激活信息（这里指的是刻板印象），而控制（意识）处理能够拒绝或忽视刻板印象。但是如果你处于忙碌、筋疲力尽、精神涣散或者是没有投入太多注意力的时候，会发生什么呢？你也许不会开始控制处理的状态，这意味着自动化处理所提供的信息——刻板印象——仍然好好地留在你的心中并没有被拒绝。迪瓦恩（1989a）致力于精确地研究这一过程：当人们遇到一个外团体成员时，刻板印象会自动激发，同时刻板印象能够通过有意识的

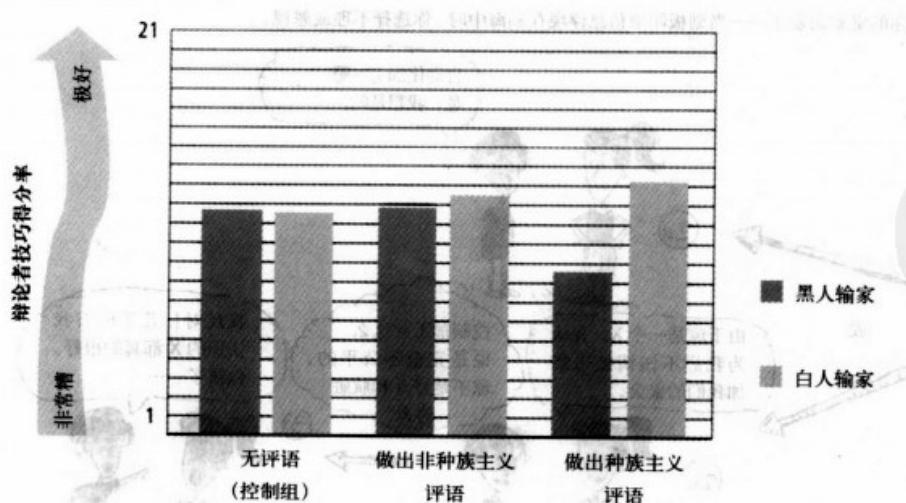


图13.3 刻板印象的激活

当作出一个对黑人辩论者贬损的评语时，它激活了观察者潜伏的刻板印象，导致他们对他的辩论评分降低。

处理而被忽略，比如那些没有偏见的人（见图 13.4）。

首先，迪瓦恩对很多学生实施偏见测验，根据他们的分数，划分为高偏见组与低偏见组。然后，她先确认在不考虑偏见的时候，高偏见组和低偏见组对于种族刻板印象都有同等的认识；接着就是自动化处理与意识处理：她在屏幕上快速闪动一些带有刻板印象的单词（比如黑人、敌意、懒惰、福利），以及一些中性词（比如然而、什么、说过），由于闪动速度非常快，基本上处于被试的知觉（意识）水平之下，他们看到了一些东西，但是并不确定是什么，也就是说他们的意识处理无法确认这些词，但是他们的自动化处理却能认出这些词，迪瓦恩如何确定这一点呢？

在闪动的字句以后，迪瓦恩要求被试读一个有

关“唐纳德”的故事（他的种族背景并未提及），然后评价他们对唐纳德的印象。故事对唐纳德的描述模棱两可：他在故事中所做的一些事情，可以被解释为积极的，也可以解释为是消极的。那些看到影射美国黑人刻板印象单词的被试评价，很显然比那些看到中性单词的被试评价更为负面，因此，一部分人的负面刻板印象已经被引发了（通过自动化处理无意识地激发了）；正如被试对唐纳德个性的评价中所显示的，尽管并没有意识到，但是他们还是受到了这些敌意的负面单词的影响。因为这些刻板印象在意识的认知控制之外进行的，低偏见的白人学生和高偏见的学生一样，都会受到文化中刻板印象（比如黑人是怀有敌意的）的影响。

在最后的实验中，迪瓦恩要求学生进行一项涉及意识处理的任务：列出所有他们所能想到的、被

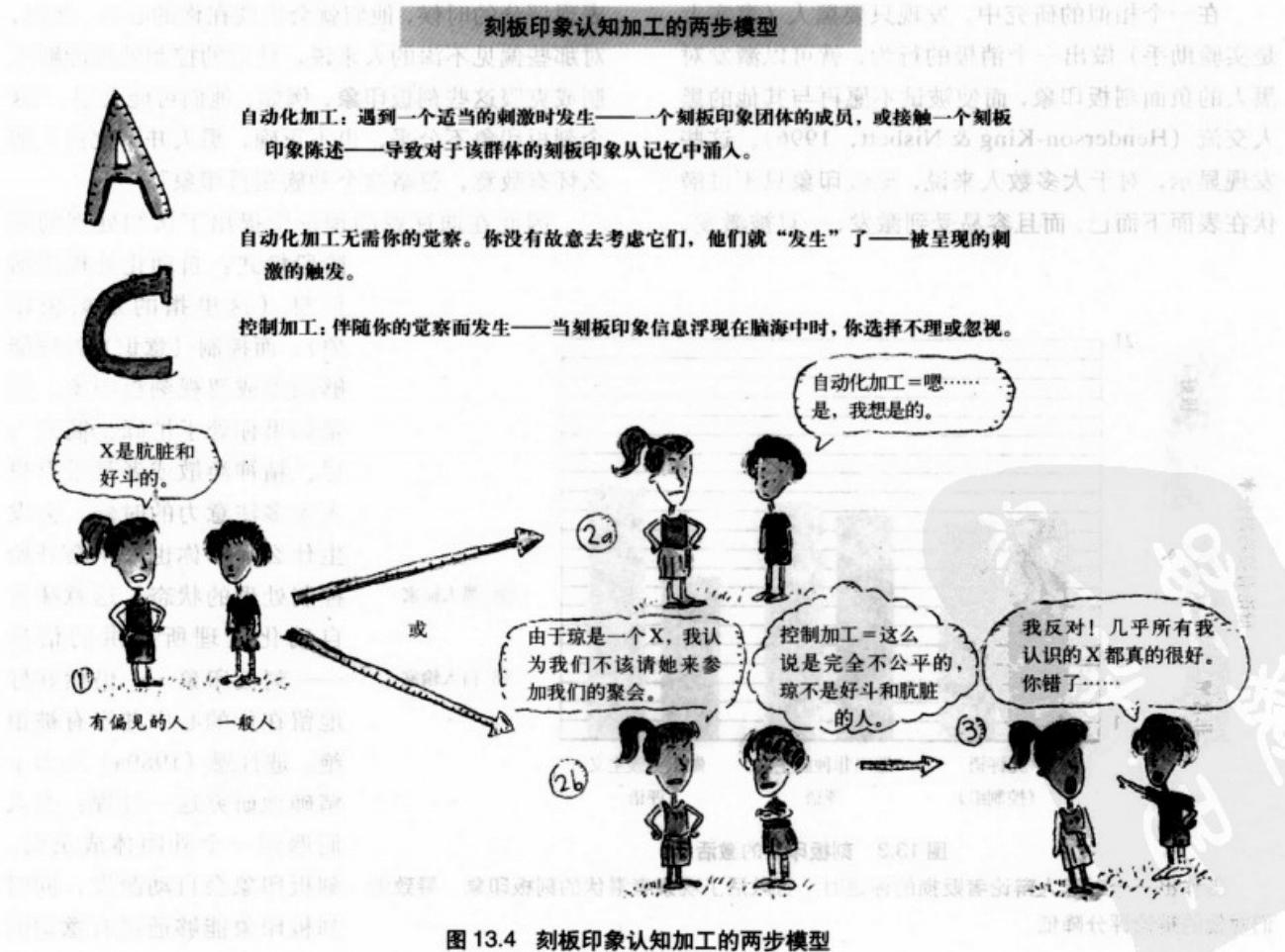


图 13.4 刻板印象认知加工的两步模型

用以描述美国黑人的字词。高偏见学生列出的字词显著比低偏见学生列出的更加负面。换句话说，低偏见被试运用他们的意识处理剔除掉了那些负面的刻板印象，因此他们的反应没有受到影响。

迪瓦恩的研究虽然很有趣，近来的研究却提出了一些重要的修正——首先，这种现象并没有她所认为的那么普遍。下面我们对此进行解释：根据迪瓦恩的看法，在美国社会中，几乎每个人都学到了关于黑人的负面刻板印象；因此这种负面刻板印象会在每个人的内心中自动受到激发。因此，要做到没有偏见，我们必须学习压抑或克服这种自动的反应。但是，拉赛尔·法齐奥（Russell Fazio）和他的同事们（Fazio, Jackson, Dunton, & Williams, 1995）的研究显示，人们在负面刻板印象的自动化处理中，有相当大的差异存在。

法齐奥和他的同事们设计了一个巧妙的方法来测量人们对刻板印象的自动化处理。他们在电脑屏幕上给被试呈现一些单词，然后要他们判断这些词的意思是好还是坏。例如，当被试看到“有吸引力的”这个词时，他们会按一个代表意思是好的键；当他们看到“令人厌恶的”这个词的时候，他们会按一个代表意思是坏的键。

在其中的一些实验中，在单词呈现之前，电脑上先很快地闪过一个人的面孔。告诉被试要先看那些面孔，但只对后来出现在屏幕上的词的意义做出反应。因此，如果你是被试，你会看到一张张快速闪过的面孔，然后看到诸如“有吸引力的”这样的词，并且按下代表意思是“好”的键。现在，有趣的部分来了：这些面孔有黑人的，也有白人的。记住，这些面孔的闪动速度非常快（大约1/3秒），但这个时间足以让被试看见这些面孔并且产生自动化的情绪反应，但是却来不及加以控制或压抑这种反应。就在他们对这些脸产生正面或负面反应的时刻，屏幕上的词出现了，他们必须对词义的好坏进行判断。

这个研究的重点在于那些面孔的呈现是否会影响人们对正面或负面词的反应时间，想想看以下的情况会怎么样：如果有一个被试对黑人有偏见，而这种偏见又是根深蒂固而且是自动形成的，那

么，当他看到黑人的照片时，负面情感就会自动激发。这种负面的反应使得他们对类似“恶心”之类的负面字眼很容易就按下“坏”的键，因为负面的情感早在字词出现时就已经存在了。同时这种负面反应让他们对类似“有吸引力的”之类的正面字眼很难按下“好”的键，因为，这种负面感受跟词义背道而驰。  
研究者建立了一个自动化偏见指数，计算方式是根据受试者由于看到黑人面孔而对正面词的反应减速，对负面词的反应加速的程度。法齐奥（Fazio）和他的同事们发现，人们的自动化偏见有很大的变异性，有些人会对黑人产生自动化的负面反应，有些人则不会。而且，自动化偏见的数量可以用来预测个体的行为。在研究的最后，所有的被试都听取了“恰巧”是一名黑人女性实验者的报告。这名实验者评估被试对她的友善程度。那些在词义判断任务中表现出高自动化偏见的人，倾向于以冷淡、不感兴趣的态度对待这名实验者；而那些表现较低偏见的人，态度则为热情与友善。

法齐奥和他的同事们认为，人们对非裔美国人态度可归类为三种：(1) 不会对非裔美国人产生自动化负面反应；(2) 会产生自动化负面反应且能自在地加以表达（换言之，这些人乐于怀有偏见）；



根据帕特里夏·迪瓦恩的理论，我们同时显示出信息的自动与控制加工。所以虽然你对这个男人的自动化反应可能表现出偏见，你可以通过更多的控制加工使这种刻板印象无效。

(3) 会产生自动化负面反应但想要加以抑制。

约翰·巴奇 (John Bargh) 对于自动化偏见做了进一步的探讨, 证明当某些关于偏见对象的观念进入大脑时, 自动化偏见就可能会被激发。巴奇和他的同事们调查了男性对女性的负面反应 (Bargh, Raymond, Pryor, & Strack, 1995)。某些男性比较倾向于对女人使用性暴力。巴奇和他的同事们研究了权力和攻击性的性活动在这些男性心中产生自动化连接的可能性, 也就是说, 一想到权力, 攻击性的性吸引力便会在这些男性不自觉的情况下自动受到激发。

为了证明这个想法, 巴奇和他的同事们对男性被试做了一项测量性攻击倾向的问卷 (例如: 他们觉得强暴的幻想可以造成多大的“亢奋”效果)。这些被试还参与了一项实验研究, 实验中, 一些男性受到权力概念的启动, 其他人则没有 (回想一下, 启动是用来激发概念并使它显得突出的一种技术)。

实验中还有一名年轻女子, 其他的男性被试以为她也是这项实验的被试, 实际上她是实验助手。经过启动程序之后, 要求这些男性被试评估这名女孩子对他们的吸引力。权力概念的启动会增强该女孩子对他们的吸引力吗? 结果, 对于在先前那份性攻击倾向问卷上得分高的男性而言, 答案是肯定的; 但是对于得分低的男性而言, 答案是否定的。换句话说, 某些男性 (其他人则并非如此) 的心中存在着权力和性吸引力之间的自动连结; 权力的概念一旦经过诱导或激发, 女性对他们的吸引力便会增加。但是, 这项研究有一项令人感到不安的暗示: 这些男性并不知道权力和性在他们头脑中的连接, 因此可能不知道女性对他们的吸引力受到了权力感的影响 (Bargh & Raymond, 1995; Bargh & Barndollar, 1996; Chartand & Bargh, 1996)。

**错觉相关** 我们的认知处理还会通过另一种方式来延续刻板印象的思考, 那就是错觉相关现象 (Fiedler, 2000; Garcia-Marques & Hamilton, 1996; Shavitt, Sanbonmatsu, Smittipatana, & Posavac,

1999)。当我们期待两件事有关联的时候, 我们的错觉使自己相信他们是相关的, 即使实际上并非如此。在我们的社会中有许多错觉相关的现象。例如有一个普遍的信念, 即无法生育的夫妻在领养小孩后, 因为他们的焦虑与紧张因而减轻, 所以将能怀孕。这种相关完全是错觉, 偶尔有不孕夫妻在领养小孩后怀孕, 但是发生的几率并不比没有领养小孩的夫妻高, 只不过前者的例子是如此生动引人, 因此当它发生时会给我们很深的印象, 从而产生错觉相关 (Gilovich, 1991)。

这些和偏见、刻板印象有什么关系呢? 当事件或人物显得独特或醒目时, 也就是说和我们所熟悉的一般性、传统性社会景象不同的时候, 错觉相关特别容易产生 (Hamilton, 1981; Hamilton, Stroessner, & Mackie, 1993)。例如, 如果以种族来划分, 少数群体是独特的, 因为他们在美国这个社会中人数很少。其他的团体, 从人数来看并不独特, 例如占半数的女性, 也会因为非刻板印象的职业或才能, 毫无理由地变得独特或醒目, 例如一位女性的美国国会议员。戴维·哈密尔顿 (David Hamilton) 和罗伯特·吉福德 (Robert Gifford, 1976) 已经证明, 这种独特性会导致错觉相关, 也就是说, 特定目标人物和他 / 她的行为产生了联系。然后这个错觉相关被应用到目标团体的所有成员身上。

在日常生活中错觉相关如何进行? 假设你认识的犹太人不多, 因此对你而言, 与犹太人的交流是独特的, 犹太人对你来说是独特的民族。假设这个犹太人是位银行家, 而你所遇到的第二个犹太人是个经济学家, 那么犹太人和金钱之间的错觉相关就产生了。如果你也有犹太人是拜金主义者的刻板印象, 则此时这项建立于亲身体验的相关似乎就非常正确了。其结果是, 将来你更不大可能会去注意犹太人的非物质主义的行为, 同时你也比较不会注意非犹太人的物质主义的行为。你的错觉相关会引导你对新的信息进行处理, 以便能看到你所期望看到的。你也会通过增强错觉相关, 在心中再次肯定你的刻板印象是正确的 (Hamilton & Sherman, 1989; Mullen & Johnson, 1988)。

我们应该注意, 错觉相关也会以非常被动的方

**错觉相关 (illusory correlation):** 将实际上不相关的  
事视为相关或者互有关联的倾向。

式产生。我们不一定要对独特团体成员有亲身的经验，电视、报纸或其他形式的媒体，当他们描述女性、弱势群体以及其他刻板印象团体的时候，都会制造错觉相关 (Busby, 1975; Deaux & La France, 1998; Friedman, 1977; McArthur & Resko, 1975)。

**我们可以改变刻板的信念吗** 我们怎样才能够改变别人的刻板信念呢？仅仅提供一些准确的信息能够驳倒他们的刻板印象吗？假设你的隔壁邻居持有非裔和亚裔的美国人缺乏领导能力而且都不爱国的信念，你是否会提醒他，鲍威尔将军是前参谋长联席会议主席，曾任美国国务卿，刚好是非裔美国人呢？你是否也会告诉他，第二次世界大战中立功最高的部队，成员都是亚裔美国人呢？这些信息能影响你邻居的刻板印象吗？

不见得，研究者发现当别人拿出的一两个能够驳斥自己既存刻板印象的例子的时候，大多数人并不会改变他们的整体信念。在一个实验中，人们发现当呈现这些与其刻板印象不符的例子的时候，实际上还会增强他们的刻板信念，因为这些证据会激发他们提出一些额外的证据来支持他们所持有的信念 (Kunda & Oleson, 1997)。

刻板印象的改变也是可能的，关键在于与刻板印象不一致的信息以何种方式呈现。研究显示，当你呈现两三条有力的与刻板印象不一致的信息的时候（如科林·鲍威尔的例子）往往是无效的，因为



特殊性可以导致错觉相关。例如，你可能被诱导相信乌比·戈德堡的个人类型是非裔美国人中更普遍的类型，而实际并非如此。

被试会将这种反证的例子看作是“证明规则的例外”来排除它们。但是当被试受到大量与刻板印象不一致信息的攻击时，他们会逐渐地修正他们的信念 (Webber & Crocker, 1983)。

综合以上讨论，有两点需要强调：(1) 我们每个人对别人都有某种程度上的偏见——这是因为我们的认知能力有限。(2) 情绪性态度比非情绪性态度的改变要难得多。因此一个具有强烈偏见的人比其他人更深、更全面地陷在刻板印象之中。偏见态度因此变得像个堡垒——你也可以说是像一个封闭的认知线路——这个堡垒能够大大削弱任何逻辑论证或不一致的效力。

### 如何赋予意义：归因偏见

如同第4章的讨论，我们所遇到的人或事，并没有悬挂清楚的霓虹灯，告诉我们所需要知道的一切，所以我们只好依赖社会认知的一个层面——归因过程——来理解人们的行为。如同我们会以归因来了解他人的行为一样，我们对于整个特定团体成员也会采取相同的方法，正如同你所看到的，我们在第4章所讨论的归因性偏见以更具破坏性与危险性的形式——偏见与歧视——再次回来困扰我们。

**性格与情境的解释** 刻板印象如此狡猾顽固的原因之一是人类倾向于进行性格归因，也就是骤下结论说某人的行为源于他的人格特点，而不是情境因素。这是我们在第4章所讨论的非常熟悉的基本归因错误。尽管将一个人的行为归因于性格往往是准确的，但情境压力也会影响人类的行为。因此，过分依赖性格归因经常会导致我们犯下归因错误。从个体水平的运作过程来看，你就可以想像，当我们对

狂热分子是一个无法改变主张、不愿改变自我的人。

—Winston Churchill, 1944

原因是隐藏的，但结果是已知的。

—Ovid, first century A.D.



科林·鲍威尔将军——一位受欢迎的英雄与国务卿，是被人们给予认真考虑的第一位可能竞选总统的非裔美国人。一个固执的人会投他的票吗？也许！如果这个固执的人把鲍威尔描绘成“证明规则的例外”的话。

外团体的行为预测过度而产生基本归因错误的时候，所引发的问题及其复杂性。

刻板印象是负面的性格归因。托马斯·佩蒂格鲁 (Thomas Pettigrew, 1979) 将我们对整个团体所产生的性格归因称为**最终归因错误**。举例来说，许多人刻画反犹太主义的刻板印象，是基督徒以基本归因错误解释犹太人行为的结果。这些刻板印象有很长的历史，横跨好几个世纪。2500 年前，在第三次离散期间，犹太人第一次被迫离开故土，在新的居住地不准他们拥有土地，也不得成为工匠，为了生活所需，一些人开始放贷，那是他们被允许从事的为数寥寥的职业之一。虽然这项职业的选择是法律限制下的意外产物，但是它却造成了人们对犹太人的性格归因：他们惟一感兴趣的就是钱，而且从来不会诚实地劳动，比如种田。当这项归因变成了最终归因错误之后，犹太人被贴上了“图谋不轨、恶毒的寄生虫”标签，再加上莎士比亚在《威尼斯商人》(The Merchant of Venice) 中对夏洛克的描述或狄更斯在《雾都孤儿》(Oliver Twist) 中对费金的描述，使得这种形象更加戏剧化且遗臭万年。

**最终归因错误 (ultimate attribution error)**: 习惯对整个团体做性格归因的倾向。

这个性格刻板印象是二十世纪三四十年代导致欧洲反犹太主义残忍结果的重大因素之一，当时希特勒屠杀了 600 万欧洲犹太人。而且即使有清楚、不一致的信息存在，诸如以色列的诞生，犹太人在那里耕耘贫瘠的土地，并且在沙漠中兴盛，这种刻板印象目前依然持续着。

同样，许多美国人对于非裔美国人、拉丁美洲男人的刻板印象包括富于攻击性及暴力倾向——强有力的性格归因。在一项研究中，发现大学生在模拟法庭扮演陪审员的时候，当被告名叫卡洛斯·拉米埃（一个西班牙文名字）而不是罗伯特·约翰逊（一个英文名字）时，就更有可能被判为有罪 (Bodenhausen, 1988)。因此，当强有力的性格归因被刻板印象

激发的时候（在这个例子中是西班牙文名字），任何能够用来解释被告行为的情境信息或情有可原的情形都被忽略了。

在另外一项研究中，研究者将另一个性格归因与情境归因进行了对照。在研究中，大学生阅读一些被考虑假释的犯人的虚构档案，并且使用这些信息来做假释的决定 (Bodenhausen & Wyer, 1985)。某些犯人的罪行刚好和他们的刻板印象相符合，比如一个西班牙男人卡洛斯·拉米埃，他的罪名是强暴和殴打，或是一个上流社会的英裔美国男人阿什利·张伯伦，他的罪名是挪用公款。在另外的案例中，罪行与刻板印象不相符合。当犯人的罪行与被试的刻板印象相一致的时候，被试做出假释建议时更为严格。另外，大多数学生忽略了那些与假释的决定相关，但与刻板印象不一致的信息，比如犯人在狱中表现良好的证据。

这些结果显示，当人们的表演与我们的刻板印象一致的时候，我们倾向于使自己屏蔽掉那些有关他们如此行为的线索，反而假定是他们的个性或性格，而不是情境或生活环境造成了他们的行为。换句话说，在基本归因错误扬起它们丑陋的头颅的时候，我们会进行性格归因（根据我们对一个民族或种族团体的刻板印象）而不是情境归因。

**再探《钟形曲线》** 在过去十年中，我们目睹了一项曾经非常激烈的争论的再次出现，这场争论在美国社会风行了几乎两个世纪之久，经常点燃愤怒与憎恨情绪。最近的一次爆发和《钟形曲线》(The Bell Curve, Herrnstein & Murray, 1994) 这部学术性著作有关，该书主张，非裔美国人和英裔美国人在学业表现上的具有统计意义的显著差异，可能有遗传上的原因。

事实如何呢？在美国，不同的文化团体在学业测验的表现上有统计上的差异。总体来说，不同群体之间虽然有相当程度的重叠，但亚裔美国人的表现比英裔美国人要好一些，而后者又比非裔美国人要好一些。这种差异是不可否认的事实。关键的问题是：为什么会出现这种差异？是由于性格特质的不同还是情境的差异？在一系列的实验中，克劳德·斯蒂尔（Claude Steele）和约书亚·阿伦森（Joshua Aronson）以及他们的同事证明了至少有一个主要的因素是情境因素，并且是基于一个他们称之为刻板印象威胁的现象（Aronson et al., 1998, 1999; Steele, 1997; Steele & Aronson, 1995a, 1995b）。具体来说，当非裔美国学生发现自己处于一个高度评价式的教育情境中的时候，他们大多很容易经验到一种恐惧：他们会证实“智力低劣”的负面文化刻板印象？事实上他们会说：“如果我在这项测验中表现不佳，会反映出我和我的种族是不好的。”这项额外的恐惧负担继而干扰了他们在这些情境中很好地表现，例如，在其中一个实验里，斯蒂尔和阿伦森对斯坦福大学的非裔美国学生和白人学生单独施测了一份很难的学业测验——GRE 测验。两群体各有一半的学生在实验者的引导下认为研究者感兴趣的是测量他们的智力；另一半的学生则在实验者的引导下认为研究者只

我会寻找所有额外的证据来支持我已有的想法。  
——Lord Molson, British politician



刻板印象威胁发生于当人们感到他们正被既有的负面文化刻板印象所评价的时候。在研究中，当非裔美国学生感到他们在被评价时，他们在标准测验中的成绩较差；如果他们被引导相信测验不计分，他们的成绩和白人学生一样好。同样的结果在女性和男性以及白人男性和亚裔男性在数学测验中的竞争中被发现。

是要研发这份测验——而且，这份测验并不具有效度或者信度（回想在第2章中的讨论），因此他们确信，他们的表现并不代表他们的实际能力。

结果确认了研究者的推测。对白人学生来说，无论是否认为这份测验是用来作为诊断工具的，表现都一样好。认为测验并不是在诊断他们的能力的非裔美国学生表现得和白人学生一样好。但是那些认为测验是在测量他们智力的非裔美国学生，表现得既没有白人学生好，也没有另一组的非裔学生好。在后续的几项测验中还发现，种族如果被突显得比较清楚的话，非裔美国人的成绩就会出现比较明显的下滑。

刻板印象威胁的现象也适用于在性别上。女性（相对于男性）在做数学测验的时候也出现了类似的结果（Spencer, Steele, & Quinn, 1999），一个普遍的刻板印象是男性比女性在数学上表现得更好。在这个实验中，当女性被引导相信某种测验是用来显示男性和女性在数学能力上的差异的时候，

**刻板印象威胁 (stereotype threat)**: 弱势团体成员所体验到的以下这种恐惧，即自己会强化某个既存的文化刻板印象。

她们的表现并不如男性好；在另一个情境中，当女性被告知同样的测验与性别无关的时候，她们的表现则和男性一样好。如果白人男性被置于相似的具有威胁性情境中的时候，在他们身上也表现出了相同的现象。例如，在一系列的实验中，约书亚·阿伦森和他的同事们（1999）证实，当他们知道与亚裔男性竞赛的时候，白人男性就在数学测验上表现得不那么好，因为他们认为亚裔男性的数学能力更强。

**期望与曲解** 当外团体成员的行为恰好和我们所预期的一样的时候，会确认甚至增强

我们都谴责偏见，然而我们都怀有偏见。  
——Herbert Spencer, 1873

我们的刻板印象。但是当外团体成员的行为出乎我们的意料，与刻板印象不符的时候会发生什么呢？归因理论提供的答案是：我们可能只会陷入一些归因的幻想，同时保持我们的性格归因完整无缺。原则上，我们能对例外情况做情境归因，比如“那个人真的是我们想的那个样子，只不过在这种情况下不是”。

这个现象在实验室中有生动的描述（Ickes, Patterson, Rajecki, & Tanford, 1982）。预约的大学男生配对参与这项实验。在一种条件下，实验者很随意地告诉一名被试他的同伴非常不友好；在另外一种条件下，实验者告诉一名被试他的同伴非常友好。在两种情况下，被试都对他们的伙伴很友好，他们的伙伴也因此相报。也就是说，他的行为热情而且长时间面带微笑，就如同一般大学男生被以礼相待的时候所产生的反应。不同的是，那些期望着同伴不友好的被试，认为同伴的行为是虚假的、暂时的，只是对于他们的友好行为的虚伪回应。他们相信私底下他们是不友好的。因此当被观察到的行为——友好，不被期待并且与性格归因相反的时候，被试会将其归因为情境“他仅仅是假装友善而已”，性格归因仍然安然无恙。

右面的漫画说明了人们否定情境因素证据并维持性格归因的刻板印象的能力。这幅1951年的漫画，以懒惰的刻板印象描述了墨西哥人的性格，漫画背景有10名墨西哥人在努力的工作，而焦点却是

前景的刻板印象。这幅漫画所传递的信息是，一个懒惰的人成为了种族的真正的代表范例。无论其他人如何驳斥这个刻板印象，这幅漫画暗示着它依然是正确的。（注意，在半个世纪以前，这幅漫画所传递的信息不仅是可以接受的，同时它也被选为年度最佳漫画之一。）

**责怪受害者** 即使很努力地去想像，对于很少受歧视对待的人们来说，也很难充分了解偏见对象的感受。强势群体里的善意人士，也许会同情非裔、拉丁裔、亚裔美国人、犹太人、妇女、同性恋以及其他受歧视团体所受的苦难；但是对于那些总是被人以自身的条件，而不是其种族、民族、宗教或其他身份来评价的人，人们很难拥有真正的同情心。当同情心缺失的时候，有时候很难避免陷入责怪受害者的泥潭，比如认为他们“罪有应得”，也可能是“如果犹太人的历史充满了苦难，他们一定曾经做

**责怪受害者 (blaming the victim)**: 将个人的受苦受难责怪到他们自己身上的倾向 (做性格归因)。原因通常是因为我们希望把世界视为一个公平的地方。



了应该有如此遭遇的事情”。与社会大众所遵循的标准相比，这些想法对外团体成员提出了更高的要求，认为他们应该遵守更为严格的行为标准。

很讽刺的是，如同我们在第4章所讨论的，这种责怪受害者的倾向——将他们的困境归因于他们在能力或性格上的缺陷——其典型的动机是一种可以理解的希望世界充满公平、正义的愿望，人们各得其所，得到所应得到的。大多数人在遇到不公平、难以解释结果的事实的时候，会想办法责怪受害者（Lerner, 1980, 1991; Lerner & Grant, 1990）。例如，在一项实验中，有两个人在相同的任务中有相同的表现，根据抛硬币的结果，其中一个人得到了丰富的奖赏，而另一个人什么也没有得到。在看到这个事实以后，观察者会对其进行重构，并且使自己确信：那个不走运的人，工作的时候一定不太卖力。同样，对穷人和无家可归者采取负面的态度——包括责怪他们罪有应得——在那些强烈的相信世界是公平的人中间比较流行（Furnham & Gunter, 1984）。

这种公平世界的信念如何导致对受害者的贬损并使得偏见永存呢？当不好的事情发生在别人身上（比如被偷袭或强暴）的时候，我们毫无疑问地为其感到难过，但是我们也因为这种可怕的事情没有发生在自己身上而松了一口气，同时，也会担心类似的事情将来有一天会降临在自己的身上，如何处理这种害怕和忧虑呢？我们通过说服自己那个人是罪有应得的，从而使自己免于恐惧。我们将会更加小心行事，因而使自己感觉是安全的（Jones & Aronson, 1973）。

为了支持自己的公平世界信念，许多人都擅长以重组情境的方式来解释事实。对受害者进行性格归因，而不是情境归因，也就是否认这种使人惊恐的随机事件，任何时间都可能发生在任何人身上。在一项设计精彩的实验中，研究者对大学生描述了一名女性对一名男性的友好行为，他们认为这些行为是完全适宜的（Janoff-Bulman, Timko, & Carli, 1985）；另一组学生听到相同的描述，不同的是那个女人后来被那个男人强暴了。这组学生认为她的行为是不合适的，受强暴是咎由自取。

这种发现并不局限于美国大学生阅读假设的案例，在英国所做的一项调查显示，33%的回答者认为，几乎所有强暴案的受害者都会受到责备（Wagstaff, 1982）。

我们如何解释这种苛刻的归因？大多数人发现下面的想法是恐怖的：我们生活在一个没有犯错也会被强暴、被歧视、不能同工同酬或是被剥夺基本生活需求的世界。同样的理由，如果600万犹太人遭到屠杀而没有明显的理由，那么我们会以某种奇怪的方式，使自己相信他们是罪有应得的。这样的想法让我们觉得这个世界是安全的，这是一个非常令人震撼的讽刺。

**自证预言** 在其他条件都相同的条件下，如果你相信埃米是愚蠢的，并且如此对待她，她可能不会在你的面前说出聪明的言语，这是众所周知的。我们在第3章所讨论过的自证预言。它是如何产生的？如果你相信埃米是愚蠢的，你可能不会问她一些有趣的问题，当他说话的时候你也不会专心听；实际上，你可能会看窗外或是打哈欠，你之所以如此是由于一个简单的预期：如果她不可能说出任何聪明或有趣的话，为什么要对她白费力气？这一点必然对埃米的行为产生重要的影响，如果别人对她的谈话不在意，她会感到不安，她可能因而沉默寡言，不再展露任何她的聪明才智，如此一来则更加肯定你对她原有的想法，这个圆圈完成了：自证预言就这样实现了。

研究者用一流的实验证实了这种现象与刻板印象、歧视之间的相关（Word, Zanna, & Cooper, 1974）。他们要求白人大学生面试几名求职者，这些人有些是黑人有些是白人。当大学生在和黑人面谈的时候，不知不觉地就表现出了不自在与缺乏兴趣：他们坐得比较远，说话结巴，并且结束谈话也比面试白人的时候更快。你猜得到这些行为会如何影响黑人求职者吗？为了找出答案，研究者进行了第二次实验，这次他们有系统地变化面试者（事实

**自证预言 (self-fulfilling prophecy)**：人们对另一个人是怎样的有所预期时，将会影响人们对待那个人的方式，从而导致他以人们最初期望的那样做出行为反应。

上是实验助手)的行为,使他们的行为和第一次实验中面试者对白人或黑人求职者的方式一样,但是第二次实验中所有的求职者都是白人。研究者将面谈过程进行录像,并且让不同的人来对求职者的表演进行评价,他们发现,那些受到以第一次实验中面试黑人的方式进行面试的求职者,和被以第一次实验中面试白人的方式进行面试的求职者相比较,前者被认为比较紧张并且比较没有实力。总而言之,这些实验清楚地表明,当黑人接受白人面试的时候,他们不自觉地感到不利,并且很有可能表现得比白人竞争者差(见图13.5)。

在社会层面,自证预言的潜在危险性更甚。假设大家都相信某个特定团体是无可救药的愚蠢、不可教育,并且只适合做琐碎的工作,那么为何要为他们浪费教育资源呢?因此,他们得不到适当的教育,30年后,你会发现什么?整个团体除了少

**现实冲突理论 (realistic conflict theory)**,认为有限的资源导致了团体间的冲突并导致偏见与歧视的增加的观点。

#### 研究 1



图 13.5 证明自我验证预言的一个实验

数的例外,都只适合琐碎的工作,此时偏见者会说:“看吧,我一直是正确的,还好我们没有把宝贵的教育资源浪费在这些人身上。”自证预言再次得到发挥。

#### 偏见和经济竞争:现实冲突理论

竞争是冲突偏见最明显的来源之一——竞争稀有资源、政治权力与社会地位。的确,无论什么问题都可以说是内团体对抗外团体现象的结果,而且他们将因现实的经济、政治或地位的竞争而变化。**现实冲突理论**主张,资源的有限性会导致团体之间发生冲突,并造成偏见和歧视(J.W.Jackson,1993; Sherif, 1966; White, 1977)。因此,当时局紧张或因彼此的目标不能相容而发生冲突的时候,偏见态度会趋于增加,比如,偏见存在于英裔与墨西哥裔美国移民者对于有限工作的竞争、阿拉伯和以色列的领土之争,以及美国北方和南方对于废除奴隶制的争议。

**经济与政治竞争** 约翰·多拉德 (John Dollard) 在一个工业小镇所做的一个关于偏见的经

#### 研究 2



典研究，是研究歧视与经济竞争之间关系的最早记录之一。起先，这个小镇的居民对于新来的德国居民并没有怀有敌意；但随着工作机会变少，偏见就开始盛行了：

来自周围农庄的许多当地白人，对新移民展开强烈而直接的攻击。他们对德国人发出嘲笑与贬损的言论，以一种优越感对待他们……这些攻击的主要原因是，他们对在当地的木器工厂中工作与地位的竞争。当地白人因为德国人的介入而感到工作不保，并且因为时局太差而怪罪德国人，他们的出现使稀少的工作机会增加了更多的竞争者。除了对所有的外团体的基本猜疑外（总是存在），似乎没有涉及任何反德国人的传统偏见形式。

同样，在整个19世纪广泛盛行于美国的反中国移民的偏见、暴力与负面刻板印象，由于经济竞争情形的变化而动摇不定。比如当中国人加入加利福尼亚州的黄金热潮时，与白人矿工产生直接的竞争，因此被描述为“邪恶与不道德的”、“贪吃鬼”以及“残忍且没有人性”(Jacobs & Landau, 1971, p.71)。然而，几年之后，当中国人愿意去做横贯大陆铁路的辛苦工作的时候——一份只有少数美国人愿意做的工作——他们被认为是朴实、勤劳与守法的。事实上他们受到了很高的评价，赞助铁路设计的大亨之一查尔斯·克罗克 (Charles Crocker) 写到：“他们和最优秀的白人男子一样……他们非常值得信任、很勤劳，而且做到了合同的要求。”(p. 81) 美国内战结束以后，退伍军人涌入原本就已经吃紧的就业市场，紧接着是对中国人的负面态度的急剧增加：对他们的刻板印象变成了“罪犯”、“图谋不轨”、“狡诈与愚蠢”(Jacobs & Landau, 1971)。

这些改变说明了：当时局艰难、资源匮乏的时候，内团体成员感受到了更多的来自外团体成员的威胁，因此对外团体的偏见、歧视与暴力事件将会增加。这个假设如何验证呢？我们可以看看经济萧条的时候，弱势群体遭遇到的暴力行为是否有所增加？卡尔·霍夫兰 (Carl Hovland) 和罗伯特 (Robert, 1940) 比较两组完全不同的资料：南方各州 1882~1903 年的棉花价格；同一时期南方的非裔美国



经济竞争驱使大量偏见产生。在美国人有工作的时候，他们乐于让墨西哥裔美国移民工人采摘农作物；但当失业高的时候，他们会把同一批工人视为他们福利的威胁。

人遭受私刑的数量。当时的棉花是美国南方最重要的经济作物，随着棉花跌价，经济也随之衰退。霍夫兰和西尔斯 (Sears) 发现这两个变量之间具有一个显著的相关：随着棉花价格的下跌，私刑的数量显著增加。总而言之，当内团体成员经济经历萧条的困境时，他们对外团体成员更有敌意，几乎肯定地视他们为生存的威胁。然而，我们也应该注意到，这是一项相关研究。正如我们在第2章中的讨论，相对于相关研究而言，实验研究让我们更有信心做出因果关系的叙述。我们如何以实验研究来探讨竞争与偏见之间的关系呢？

穆扎菲·谢里夫 (Muzafer Sherif) 和他的同事们 (1961) 在一项经典研究中，采用童子军营区的自然环境来验证团体冲突理论。营区的被试是一群普通的、适应良好的12岁男孩，他们被随机编入“老鹰”或“响尾蛇”队，为了减少两队之间的接触，每一队都待在自己的营区，而且两个营区相距很远。这些年轻人被置于旨在增加其团体凝聚力的情境之中。为此，研究人员为两队各自安排了许多有趣的活动，比如远足、游泳以及盖房子、准备团体膳食等分工合作活动。

在两队都发展出凝聚力后，研究员安排了一系列让两队相互对抗的竞争活动，比如足球赛、棒球赛、拔河赛等，获胜的队伍可以得到奖赏。这些竞争性的活动引发了两队间的冲突与紧张情绪。此外，研究者也创造了其他一些情境来进一步强化两

队之间的冲突，例如安排一场营区派对，故意告诉两队不同的时间，以此确保让老鹰队先到派对现场。派对里有两类不同的点心：一半是新鲜、诱人的和好吃的；另一半是压扁的、难看和难吃的。正如你所预期的，早到的老鹰队美餐了一顿，后到的响尾蛇队对他们看到的一切非常生气，他们开始咒骂老鹰队为剥削者，由于老鹰队认为他们受之无愧（先来的先用），他们怨恨响尾蛇队的指责并以同样的方式回应，咒骂上升为丢食物，很快便拳脚相加，接着是全面的暴动。

意外发生以后，研究者试图改变他们所造成的正在升级的敌意，竞争性游戏被取消了，大量非冲突性的社会交往被启动，然而，一旦敌意被引发，仅仅取消竞争并不能消除敌意。事实上，敌意仍然持续上升，即使两队一起看电影，或是进行其他温和的活动。研究者最终消除了两队之间的敌意，我们将在本章的最后来讨论他们到底是如何实现的。

**替罪羊的角色** 冲突—竞争理论的一个特殊分支是替罪羊理论 (Allport, 1954; Gemmill, 1989; Miller & Bugelski, 1948)；如同先前所提到的，当时局紧张、物资不足的时候，人们倾向于指责和他们直接竞争稀少资源的外团体成员，但是在有些情况下合乎逻辑的竞争者实际上并不存在，例如，第一次世界大战后德国的通货膨胀无法控制，人们极度贫困，士气消沉而且沮丧，当纳粹在20世纪30年代执掌政权的时候，他们试图将德国人的挫折集中在犹太人身上——一个容易辨认又没有势力的外团体。犹太人并非德国经济衰败的原因，但又是谁呢？人们很难反抗世界，或是自己的政府，特别是当一个政府试图通过责备别人来逃避自己责任的时候。因此纳粹创造了一个错觉：如果犹太人受到惩罚、被剥夺民主权利，并且彻底灭绝，所有困扰德国的问题都会因此而消失。由于犹太人容易辨认，并且无力防御或反击，于是他们成为了现成的替罪羊 (Berkowitz, 1962)。即使没有直接的竞争或冲

**替罪羊 (scapegoating)**：人们在遇到挫折或不快时，将攻击转向被厌恶的、可见的、相对弱势的团体的倾向。

突，只要人们觉得沮丧与愤怒，都会寻找替罪羊吗？在阿拉巴马大学进行的一项实验中，要求白人大学生对学习实验中的另一名同伴施行一连串的电击 (Rogers & Prentice-Dunn, 1981)，学生们可以自由地调整电击的强度。事实上接受电击的学习者是实验助手，而且并没有和电击设备相连。在这项研究中并没有涉及冲突或者竞争；然而，由于实验助手对被试或者友好或者无礼，所以引发了一些被试的沮丧和愤怒。此外，实验助手是黑人或者白人，愤怒的白人学生对黑人同学所做的反应会比对白人同学更具有攻击性吗？答案是肯定的。当实验助手对他们进行攻击的时候，被试对黑人同学所施的电击强度，比对白人同学更为强烈；当实验助手对他们非常友好的时候，他们对黑人同学所施的电击强度稍轻，实验结果如图 13.6 所示。

关于替罪羊的研究显示，当个体处于挫折或不快乐的状态时，会倾向于攻击不受喜欢、明显相对弱势的团体成员。此外，攻击的方式取决于内团体所允许和赞同的方式。20世纪40年代以来，对黑人的私刑以及对犹太人的灭绝已经彻底消失，因为主流文化认为他们是不合法的，但是并非所有的进展都呈直线发展，在过去10年里，我们已经看到东欧国家已经从前苏联的阴影中摆脱出来，但是伴随着这些地区的新自由而来的却是高涨的民族主义（本族人与外族人），反过来这些情绪加强了对外团体的仇恨与偏见。因此，在波罗的海的一些国家和巴尔干半岛升起的民族主义，已经导致塞尔维亚人、穆斯林、克罗地亚人、阿塞拜疆人以及亚美尼亚人等团体之间的敌意甚至战争。随着反犹太主义在整个东欧地区的高涨，对犹太人这个全世界最喜爱的替罪羊的敌意证据也在不断增加 (Poppe, 2001; Singer, 1990)。

### 从众行为：规范性标准

我们知道，社会上的许多力量都会创造并且维持偏见。有些发生在个体身上，例如我们处理信息以及对观察到的事物赋予意义的方式，有些发生在整个团体的身上，例如竞争、冲突与挫折的影响。我们对偏见起因的最终解释，同样是从团体的层次来

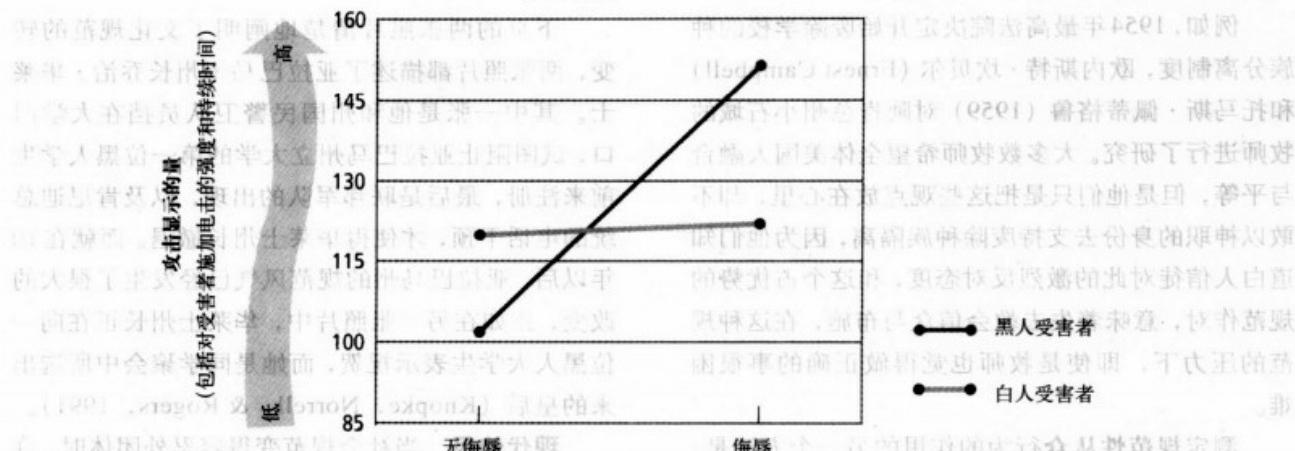


图 13.6 替罪羊：当被侮辱时，人们更倾向于攻击少数族裔。（摘自：Rogers & Prentice-Dunn, 1981）

观察——遵守社会中的标准与规范。如同第8章中所讨论的，从众行为是社会生活中常见的现象，我们从众以获取信息（信息性从众），或者为了融入团体被人接受（规范性从众）。这种相对无害的社会行为——在此指从众行为——当其涉及到偏见信念和行为的时候，会变得特别的危险与具有破坏性。

**制度化偏见** 规范是一个社会所持有的关于哪些行为是正确的、可接受的，并且被许可的信念。很明显，不同的文化有不同的规范；即使在同一个国家之内，也会出现重要的地区性差异。例如，即使到最近为止，在旅馆、餐厅、电影院、饮水点以及卫生间所存在的种族隔离，仍然是美国南方的规范，但在北方却不存在。事实上，我们可以这么说，在1954年以前，种族隔离控制了美国南方社会行为的大多数方面。这些规范不一定要加以直接教导。如果刻板信息和歧视行为被一个社会看作是一种规范的话，只要生活在这个环境中，我们大多数人便潜移默化地具有了某种程度的偏见态度和歧视行为。我们可以称其为制度化歧视，或者更明确地，称之为制度化种族歧视与制度化性别歧视。例如，如果你成长的社会里面，弱势群体与女性从事专门职业的很少，而且这些团体的大多数成员从事一些琐碎的工作，那么，仅仅是在这个环境中生活，就能增加你对他们的先天能力持有特定（负面）态度。

偏见规范是如何运作的呢？在第8章中，我们讨论了从众行为（个体为了实现团体的期望并获得认可，强烈地遵从团体的行为）。因为不从众可能会很痛苦，如同托马斯·佩蒂格鲁所说的，许多人采取偏见态度与歧视行为是为了从众，或是适应文化中的大多数人的观点。好像人们说的：“每个人都认为X团体是劣等的，如果我热忱地对待他们，人们会以为我疯了，他们将不喜欢我，说我的坏话，我不要这些麻烦，我还是和大家一样吧。”因此，佩蒂格鲁很有说服力的主张，虽然经济竞争、挫折与社会认知过程是造成偏见的部分原因，但偏见最大的

**制度化种族歧视 (institutionalized racism)：**绝大多数人所持有的种族歧视态度，因为我们活在一个刻板印象与歧视被当作规范的社会。

**制度化性别歧视 (institutionalized sexism)：**绝大多数人所持有的性别歧视态度，因为我们活在一个刻板印象与歧视被当作规范的社会。

决定因素是奴隶式的顺从社会规范。

例如,1954年最高法院决定开始废除学校的种族分离制度,欧内斯特·坎贝尔(Ernest Campbell)和托马斯·佩蒂格鲁(1959)对阿肯色州小石城的牧师进行了研究。大多数牧师希望全体美国人融合与平等,但是他们只是把这些观点放在心里,却不敢以神职的身份去支持废除种族隔离,因为他们知道白人信徒对此的激烈反对态度,和这个占优势的规范作对,意味着失去教会信众与布施,在这种规范的压力下,即使是牧师也觉得做正确的事很困难。

**测定规范性从众行为的作用的另一个方法是,追踪偏见与歧视随着时间所发生的变化。随着社会规范的变化,偏见态度的强度以及歧视行为的数量应该会发生变化。例如,当人们从国家的一个地区搬到另一个地区时,会发生什么呢?如果从众是偏见的一个因素,当人们搬到一个高偏见规范地方的时候,他们的偏见应该显著地增加;而当他们搬到一个低偏见规范地区的时候,偏见应该会显著降低。事实的确如此。**

研究者发现,刚搬到纽约市和反犹太规范已经有所接触的人们,会变得更加反犹太人。同样,当南方人进入军队,并且接触到偏见较少的社会规范的时候,他们对黑人的偏见也逐渐减低(Pettigrew, 1958; Watson, 1950)。研究人员在西弗吉尼亚的一个小矿镇,发现了规则转变得更为显著的证据。多年以来,黑人矿工和白人矿工发展出一种生活模式,当他们在地底下时双方完全混合,当他们在地面上的时候,双方则绝对的隔离(Minard, 1952; Reitzes, 1952)。

另外,过去60年所进行的研究清楚地表明,美国人的内心已经发生了很多变化,比如,在1942年,占人口绝大多数的美国白人赞成黑人与白人在巴士上应该有不同的座位区,对每三个美国白人的调查中就有两个人认为学校应该种族隔离。在南方,这些数字则更加惊人:在1942年,有98%的白人反对废除种族隔离的教育(Hyman & Sheatsley, 1956),到了1988年只有3%的美国白人表示,不愿他们的小孩和黑人小孩一起上学。这的确是剧烈

的变化。

下页的两张照片清楚地阐明了文化规范的转变,两张照片都描述了亚拉巴马州州长乔治·华莱士。其中一张是他和州国民警卫队员挡在大学门口,试图阻止亚拉巴马州立大学的第一位黑人学生前来注册,最后是联邦军队的出现,以及肯尼迪总统的电话干预,才使得华莱士州长撤退。而就在10年以后,亚拉巴马州的规范风气已经发生了很大的改变,正如在另一张照片中,华莱士州长正在向一位黑人大学生表示祝贺,而她是同学聚会中所选出来的皇后(Knopke, Norrell, & Rogers, 1991)。

**现代偏见** 当社会规范变得容忍外团体时,许多美国人只是变得更加小心——外表看起来没有偏见,而内心仍然维持着他们的刻板印象观点。这种现象被称之为现代种族主义。为了避免被贴上种族主义者的标签,人们已经学会了隐藏自己的偏见,而当情境变得“安全”的时候,他们的偏见就表露无遗了(Dovidio & Gaertner, 1996; McConahay, 1986)。

举例来说,虽然事实上只有少数的美国人反对学校废除种族隔离,但有趣的是,大多数的白人父母反对为了达成种族平衡,而要小孩搭乘巴士。当受到质疑的时候,这些父母坚持认为他们的反对和偏见毫不相关;他们只是不想让孩子浪费很多时间去搭乘巴士。但是如同麦科纳希所证明的,大多数的父母都不反对小孩搭车从一个白人学校转到另一个白人学校,只有在巴士是种族混合搭乘时,大多数的父母才强烈地反对。

对于现代偏见的特质可以使用一些微妙而谨慎的方式做更好的研究(Crosby, Bromly, & Saxe, 1980),一组研究者创造了一种奇妙的装置来获得被试的真实态度,而不只是取悦社会的态度(Jones & Sigall, 1971)。这个机器看起来非常惊人,研究人员告诉被试,这是一种测谎仪,事实上这个“伪造的导管”只是一个电器导管,实验者可以秘密地操纵它的数据转盘。以下是研究者使用导管的方

**规范性从众 (normative conformity): 与团体合作以满足他们的期望并得到他们接纳的倾向。**

式：被试随机被编入两种情况之一，一种是以纸笔做态度问卷（这种方式比较会给出社会赞许的反应）；另一种则是使用假导管（被试相信只要说谎，这个机器就会揭露他们的真实态度）。研究者发现，在使用假导管时学生的反应会出现更多的种族偏见（Sigall & Page, 1971）。同样，男女大学生的书面测验中，对于妇女的权利和社会角色，表现出了几乎一致的态度。然而，当使用假导管时，对于女性问题大多数男生远比女生缺乏同情心（Tourangeau, Smith, & Rasinski, 1997）。

**西欧的内隐及外显偏见** 我们一直在讨论美国的偏见和刻板印象，但是偏见并不是美国人的专属。以露骨的方式表现偏见的例子充斥着许多报纸的头条：波斯尼亚的种族肃清活动、中东阿拉伯人和犹太人之间的暴力冲突、卢旺达境内部落之间的大屠杀等。这样的偏见也以“现代的”形式存在着（Pettigrew, 1998；Pettigrew et al., 1998）。例如，在一项跨国的研究中发现，外显的和比较“现代的”、内隐的种族主义在法国、荷兰和英国都存在着（Meertens & Pettigrew, 1997；Pettigrew & Meertens, 1995）。

研究者证实外显和内隐种族主义之间存在着重要的差异，而且会造成有趣的影响。他们的主要发现之一是，尽管偏见对象在这三个国家是不同的，但其本国人对新移民所表现出来的行为，都能

够从他们在外显偏见量表和内隐偏见量表上的得分来加以预测。例如，在这三个国家中，在外显偏见量表上得分高的人，都希望将移民遣返回国，并希望进一步限制他们原本就已经匮乏的权利。而那些在两份量表得分都很低的人，则希望改善这些移民的权利，准备协助他们留在移民国，并且愿意采取积极的行动来改善他们和本国人的关系。那些在内隐偏见量表上得分高而在外显偏见量表上得分低的人，则倾向于以比较含蓄且为社会所接受的方式来排斥这些移民。确切地说，尽管这些人不会主动要求将这些移民遣返回国，但他们并不采取任何行动来改善移民和本国人的关系，也不愿意做任何提高移民公民权的尝试。

## 内隐性别歧视

内隐偏见也直接指向女性。正如我们所看到的，并非所有的偏见都是由对目标团体的憎恶感构成。由于我们生活在一个父权制的社会之中，许多男性对妇女都存在着矛盾的心理。彼得·格利克（Peter Glick）和苏珊·菲斯克（Susan Fiske, 2001）证实了这种矛盾心理有两种形式：敌意的性别歧视和善意的性别歧视。敌意的性别歧视持有女性比男性低劣的刻板印象（例如，女性不够聪明、缺乏能力等）；善意的性别歧视对女性持有积极的刻板印象。实际上，他们的观点本质上是敬重女性的。正如我们以前



十年造成的变化多大！左图，1963年，乔治·华莱士州长抵抗联邦命令，用身体挡在亚拉巴马州立大学门口，阻止第一位黑人学生入学。右图，10年后，华莱士州长高兴地祝贺亚拉巴马州立大学同学会的黑人皇后。

所提到的，对一个团体怀有积极的刻板印象（善意的性别歧视），由于它的有限性，却可能会伤害目标团体，而善意的性别歧视尤其如此。按照格利克和菲斯克的观点，善意的性别歧视（和敌意的性别歧视一样）倾向于理想化女性的浪漫，钦佩她们的精湛厨艺，敬重她们为人母亲，在她们需要保护

**放弃我们的偏见永不嫌晚。**

——Henry David Thoreau, 1854

的时候保护她们。因此，敌意的性别歧视和善意的性别歧视——由于不同的原因——都证实了将女性归属于传统的刻板印象之中是合理的。

## 如何减少偏见

不论是内隐的还是残忍而公然的偏见，的确是普遍存在的。那么，这意味着偏见是人类社会交往的本质之一，因此会一直伴随我们吗？社会心理学家并不如此悲观，我们赞成梭罗（Thoreau）所说的“放弃我们的偏见永不嫌晚”，人们能够改变，但怎么做呢？我们可以做什么来消除或起码减少人类社会行为的这种有害方面呢？

由于偏见和刻板印象是建立在错误的信息基础之上，因此社会观察家多年来一直相信消除偏见的方法是教育：我们所需要做的就是使他们接触真相，偏见就会消失。但是这已经被证明是一个天真的愿望（Lazarsfeld, 1940），本章进行到此，你也



“我希望我们能在不同的情况下相遇。”

许能够了解为什么会如此。因为偏见会隐含着情绪因素，我们墨守成规的认知方式（如归因偏见、偏见性的预期以及错觉相关）以及以错误信息为基础的刻板印象，这些都很难只靠提供人们正确的信息而得到修正。你也许有过这样的经验，和外团体成员的反复接触可以修正刻板印象和偏见。但是光接触是不够，还必须是特殊形式的接触。确切来讲是什么意思呢？

### 接触假说

在1954年，当美国最高法院下令废除种族隔离教育时，社会心理学家普遍感到兴奋和喜悦，因为种族隔离减低了少数群体儿童的自尊。大部分的社会心理学家相信，废止种族隔离的教育将能导致这些年轻人自尊的增加，此外，他们也希望种族混合教育能够成为结束偏见的开始。他们的想法是，不同种族与民族的孩子的相互接触最终将消除偏见。

这种乐观主义有很好的理由，它不仅理论上合理，也有实验证据支持种族接触的效果。1951年初，莫顿·多伊奇（Morton Deutsch）和玛丽·埃伦·科林斯（Mary Ellen Collins）从两项公共住宅计划中，研究了白人对黑人的态度因种族混合程度而会有什么不同。在一项住宅计划中，黑人与白人家庭随机分配到隔离的大楼中；在另一项住宅计划中，黑人和白人家庭住在同一栋大楼中。几个月后，种族混合计划的白人居民对黑人的态度，相对于隔离计划的白人居民，报告了更多积极的改变，即使前者一开始并不希望选择住在一个种族混合的大楼。

尽管一般来讲种族之间的接触是一件好事（Pettigrew & Tropp, 2003），但是种族混合教育却并非像许多有识之士所预期的那么顺利。实际上，不但未能产生和谐，混合教育经常导致教室里的紧张与骚动。沃尔特·斯蒂芬（Walter Stephan, 1978, 1985）仔细分析了各项有关种族混合教育的研究，却找不出一项能够证明黑人儿童自尊有明显增加的研究，有25%的研究显示，黑人儿童在混合教育之后自尊明显降低，另外，偏见并没有减少。斯蒂芬（1978）发现53%的研究显示偏见其实增加了；34%显示偏见没有改变。另外，如果在种族混合程度很

高的学校校园上空拍一张空中照片，可以发现到真正的混合其实很少：白人小孩倾向和白人小孩在一起、黑人小孩和黑人小孩在一起、拉丁裔小孩和拉丁裔小孩在一起等（Aronson, 1978；Aronson & Gonzalez, 1988；Aronson & Thibodeau, 1992；Schofield, 1986）。很明显，光是接触并不会产生我们所期望的结果。

什么地方出错了呢？为什么种族混合住宅计划比种族混合教育的效果更好？让我们更仔细地探讨接触假说。很明显，并非所有种类的接触都能够减轻偏见与增加自尊。例如，在美国南方，黑人与白人一直有很多接触，时间可以追溯到黑人首次来到美国的时候，偏见仍然盛行。很显然，他们的这种接触——作为主人和奴隶——并不是能够减少偏见的那种。戈登·阿尔波特（1954）在他引人注目的具有先见之明的大作《偏见的本质》中，如此描述接触假说：

弱势群体与强势群体若能以平等的地位为共同的目标而努力，则此种接触能够减少偏见，并且如果这种接触能够制度化地（例如法律、风俗或地方风气）受到认可与支持，或是使两个团体的成员发掘彼此有共同的兴趣与特性，则效果会大为增强。

总之，当满足两个条件的时候偏见会减低：两个团体地位平等，并且追求共同的目标。注意多伊奇和科林斯（1954）的住宅计划研究中所蕴含的事实：计划中的两个团体地位平等，也没有明显的冲突存在。几十年来的研究已经证实了阿尔波特早期的主张，必须满足这些条件，接触才有可能导致团体之间的偏见减少（Cook, 1985）。接下来我们讨论这些条件。

### 接触减少偏见：六个条件

记得谢里夫和他的同事（1961）对童子军营区老鹰队与响尾蛇队的研究吗？在冲突与竞争的煽动下，产生了刻板印象和偏见。作为研究的一个部分，谢里夫和他的同事也安排了几件事，以减少他们所制造的两个团体之间的偏见。他们的发现对于接触的可行与不可行给了我们很大的启发。

首先，研究者发现，一旦敌意与不信任建立之

后，光是解除冲突与竞争并不能恢复孩子之间的和谐。

事实上，设法

让两队在中性情境中共处只会增加敌意与不信任，即使两队成员只是一起看电影，也无法相安无事。

其次，谢里夫如何成功地减少他们的敌意呢？他让两组孩子处于相互依赖的情境中，需要相互依靠才能完成对每一组都很重要的目标，比如研究者安排了一个供水系统受损的情境，有可能修复供水系统的唯一办法就是老鹰队与响尾蛇队的所有成员立即合作；在另一情境中，在营区旅游途中卡车突然抛锚，为了让卡车再次行走，必须拖到一个非常陡的斜坡上，此时只有老鹰队和响尾蛇队一起拉，才可以完成这种任务，最终，这几种情境都减少了营区里的敌意与负面的刻板印象。事实上，在这些合作情况发生以后，那些表示他的最好朋友在别队的男孩人数迅速增加（见图13.7）。因此，成功接触的两项重要因素是：相互依赖与追求共同目标（Amir, 1969, 1976）。

第三个条件是地位的平等。在童子军营（Sherif et al., 1961）与公共住宅计划（Deutsch & Collins, 1951）的案例中，团体成员的地位和权力几乎一样，没有谁是老板，也没有谁是弱势的雇员。当人们的地位不平等的时候，他们之间的接触就很容易遵循刻板印象的模式。接触的重点在于让人们了解到刻板印象是不正确的；接触与交流才能造成对负面的刻板印象的质疑。如果团体间的地位不平等，则地位的差异将会影响他们之间的交流——老板的举止像刻板印象中的老板，雇员的举止像刻板印象中的下属——没有人会因接触另一个团体有新的认识与反省（Pettigrew, 1969；Wilder, 1984）。

第四，解除必须发生在友好与非正式的情境

我们必须认识到，在性别与种族的肤浅分类下，同样的可能性会代代相传，除非这些在社会上已无容身之处，才有可能消灭。

——Margaret Mead,  
*Male and Female*, 1943

**相互依赖 (mutual interdependence)**：两个或以上的团体为了达成对他们都重要的目标而必须相互需要、相互依赖的情境。

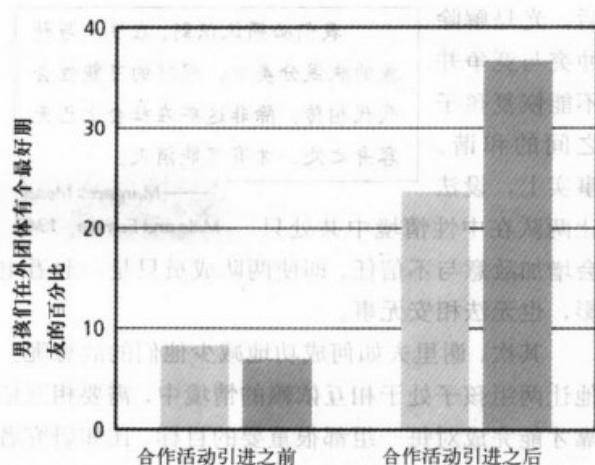


图 13.7 团体间关系

只有在成员从事合作性活动之后，团体间的紧张才能缓解。（摘自：Sherif, Harvey, White, Hood, & Sherif, 1961）

中，在那里，内团体成员和外团体成员能以一对一的方式进行交流（Brewer & Miller, 1984；Cook, 1984；Wilder, 1986）。只是将两个团体放在仍然能够保持分离状态的房间里，将无法增强彼此之间的了解与认识。

第五，通过频繁地与外团体成员友好、非正式地相互交流，个体能够认识到他/她对外团体成员的信念是错误的。对于个体而言很重要的一点是，必须相信他/她所认识的外团体成员是那个团体的



至关重要的是，个体相信他或她开始了解的外团体成员是他们群体的典型。如果这个男人知觉到他的搭档为一个例外，他对于女人在力量上的偏见不会受他个人接受她作为警官的影响。

典型成员；否则他可能认为那个外团体成员只是个特例，从而使刻板印象仍然存在（Wilder, 1984）。例如，一项针对华盛顿特区其搭档是女性的男警察的研究显示：虽然男警察对女同事的表现感到满意，他们仍然反对雇用女警察。他们对于女性从事警察工作的能力的刻板印象没有任何变化；事实上，他们的看法和其他搭档是男性的男警察并无不同（Milton, 1971）。为什么呢？因为他们把自己的女同事看作是一个特例。

第六，也是最后一个条件，如果社会规范提倡并且支持团体间的平等，那么接触更可能使偏见减少（Amir, 1969；Wilder, 1984）。我们都知道社会规范的力量，此时若能驾驭规范就能够激励人们与外团体成员来往。例如，如果你的老板或者教授创造了接受与容忍别人的规范，那么团体成员将修正他们的行为以适应这个规范。

总之，当接触的六个条件得到满足的时候，心存怀疑甚至敌意的团体，将减少他们的刻板印象、偏见与歧视行为（Aronson & Bridgeman, 1979；Cook, 1984；Riordan, 1978）：

1. 相互依赖。
2. 追求共同目标。
3. 平等地位。
4. 非正式的人际接触。
5. 频繁接触。
6. 平等的社会规范。

### 早期种族混合为什么会失败

在知道了有效接触的条件后，就能更好地理解首次种族混合教育所产生的问题。想像一个典型的场景，有一名叫卡洛斯的墨西哥裔六年级小孩，他一直在贫穷社区学校就读，由于学校设备不足与师资缺乏，他的前五年教育可以说是不足的，突然，没有太多的预兆或准备，

他就被转到一个以白人中产阶级为主流的学校。

正如你从经验中所知道的，传统教室是一个高竞争的环境。典型的场面是老师问一个问题时，立即就有很多小手举起来，争着向老师显示他们知道答案。当老师点一个小孩的时候，就会有好多叹息声，因为他们失去了一个在老师面前显示聪明的机会；如果被点到的小孩犹豫不决或者答错了，就会有另一拨更强烈的举手，甚至还伴随着耳语，嘲笑那个答错的同学。因此，卡洛斯发现他必须和这些准备比他充分的中产阶级的白人学生竞争，他们已经培养出了白人中产阶级的价值观，包括努力学习以获得好成绩、当老师提问的时候要踊跃举手等。事实上，卡洛斯被强加到了一个高竞争的环境，他是没有准备的，在那里有能力才有奖赏，而他还没有培养出这样的能力，他注定是要失败的。经过几次失败，卡洛斯觉得挫败、羞辱和气馁，不再举手，巴不得放学铃声赶快响起。

这种传统的种族混合教室，引用阿尔伯特

(1954) 的术语来说，学生们的地位不平等，而且没有追求共同的目标。的确，我们可以说，他们是在不平坦的场上进行拔河比赛的。仔细观察这些情境，可以比较容易理解为什么斯蒂芬 (1978) 发现在这种种族混合教育之后弱势群体孩子的自尊心普遍下降。另外，教室中的竞争气氛，也使得混合教学前就已经存在的各种刻板印象更加恶化。具体来说，由于弱势群体的学生没有做好在教室里竞争的准备，那么某些白人小孩遽下结论，认为弱势群体的小孩都是愚笨的、学习动机低落、闷闷不乐的——和他们所怀疑的一样，就不足以令人惊讶了 (Wilder & Shapiro, 1989)。另外，弱势群体的孩子也可能推论白人小孩是一群骄傲的表现狂，这都是我们以前讨论的自证预言的例子。

我们如何改变教室气氛，让它更接近戈登·阿尔伯特所提出的有效接触的规则呢？明确地说，如何让白人和弱势群体的学生处于同等地位、相互依赖，并且追求共同目标呢？以下是第一手的报告。

## 相关链接

### 合作与相互依赖：拼图教室

1971年，得克萨斯州奥斯汀开始实施种族混合教学制度。几周之内，黑人、白人与墨西哥裔学生之间就出现公开的冲突，走廊和校园里到处都有打架。奥斯汀学校校长于是邀请得克萨斯州大学教授埃利奥特·阿伦森 (Elliot Aronson) 来寻找一个能够创造比较和谐的环境的方法。在对数间教室的动态进行了几天的观察以后，阿伦森和他的研究生们强烈地感受到谢里夫和他的同事们 (1961) 所做的营区实验的情境，他们以谢里夫的发现为依据，发展出了一种创造教室里相互依赖气氛的技术，让不同的种族与肤色的学生追求共同的目标，因为这个方式类似于拼图活动，他们称之为拼图教室 (Aronson, 1978; Aronson & Gonzalez, 1988; Aronson & Patnoe, 1997; Walker & Crogan, 1998; Wolfe & Spencer, 1996)。

以下是拼图教室进行的方式：学生们被分为多种多样的6人一组的学习团体，当天的课程被分为六部分，所以每个学生都分到一段文章，比如当天他们所学的是埃莉诺·罗斯福的一生，那么他的自传被分成六部分，每个学生都分到一段，每一段都是唯一并且重要的，就好像一张拼图一样，必须将它们拼在一起，才看得到一张完整的图画。每个学生必须先学习自己分到的段落，然后将内容告诉其他同学，这是他们唯一可以知道其他段落内容的方法。因此，如果黛比要在关于“埃莉诺的一生”的测验中取得好成绩，她必须注意倾

**拼图教室 (jigsaw classroom)**：以降低儿童偏见，提高儿童自尊为目的的一种教室安排。学生被安置在非隔离的小型团体中，每个学生都必须依赖其团体内的其他成员来学习课程内容，提高课堂上的表现。



当课堂以多个种族的学生一起小组工作的结构来分组时，偏见会降低而自尊会增加。

听卡洛斯（他正讲述埃莉诺的少女生活）还有莎米卡（她正在讲述埃莉诺的白宫生涯）等。

不像传统教室那样学生之间相互竞争，拼图教室的学生彼此依赖。在传统的教室中，如果卡洛斯因为紧张不安而无法朗读，其他学生为了热情地向老师展现聪明才智，很容易就忽视卡洛斯（甚至瞧不起他）。但是在拼图教室里，如果卡洛斯有朗读困难，其他学生最好有耐性、说一些鼓励的话，甚至友好地提出问题，好让卡洛斯更容易地将他知道的讲出来。

通过这个拼图过程，学生们开始关注别人，并

且彼此尊重。正如你所期望的，一个类似卡洛斯的孩子，在这种情况下会变得比较放松与投入，这样必然能够改善他的沟通能力。事实上几周之后，其他学生惊讶地发现，原来卡洛斯比他们所想的聪明多了，他们开始喜欢他，卡洛斯也开始喜欢学校，不再将他的白人同学视为折磨精，而是有益的、有责任感的队友。此外，由于卡洛斯在教室里面觉得越来越舒服，他开始对自己更有信心，学习成绩有明显的进步，自尊也随之改善，恶性循环已经被打破了，引起恶性循环往上的因素已经被改变了——螺旋开始急剧地上攀升。

**拼图教室研究** 拼图教室研究中所收集的数据很清楚也很惊人。与传统教室的学生相比，拼图教室的学生在种族范围之内或者之外，偏见和刻板印象都有所减少，对队友的喜爱有所增加。另外，和传统教室的学生相比，拼图教室的学生在客观测验中成绩较好，而且自尊表现明显增加，他们也更喜欢上学。此外，在拼图教育下的学生表现出了真正种族混合的迹象，也就是说，和采用传统教学法的学校相比，不同种族与肤色的团体更加相互融合。

## 拼图为什么有效

拼图技术成功的一个原因就是：合作团体参与过程成功地打破了内团体对抗外团体的观念，使个体培养出了同一团体的认知，没有人被排除在团体之外 (Gaertner, Mann, Dovidio, & Murrell, 1990)。此外，它把人们放在一种“助人”的情境下。回想一下，我们在第6章曾经讨论过的一项迈克·利普 (Mike Leippe) 和唐纳·艾森施塔特 (Donna Eisenstadt) 的实验显示，帮助别人的人随后就会感到对于受帮助的人有更多的好感，这项发现在第11章得到了重申。

拼图学习在人际关系方面能够产生如此多积极结果的另外一个起码的原因就是：合作学习的过程鼓励了同情心的发展。原因如下：在竞争教室里面学生的目光仅仅是为了向老师展示自己的聪明才智，没有必要去注意教室里面的其他同学。但是在拼图教室里面，为了有效地参与到学习中来，每一位学生都需要密切关注团体内正在朗读的任何一位同学。在这个过程中，学生们开始认识到，如果能够适应他/她特殊需求的方式和他/她打交道的话，就有可能取得更大的成绩。例如，艾丽西亚了解到卡洛斯有一点害羞并且需要一些鼓励，而特兰非常健谈以至

于有时需要对其加以控制。跟彼得可以开玩笑，但达内尔只会对那些严肃的话题进行回应。

如果我们的分析是合理的，那么拼图教室就能加强青少年的一般移情能力。这一变化会减少对于刻板印象的依赖倾向。为了检验这一观点，黛安娜·布里奇曼（Diane Bridgeman）用10岁小孩做了一个非常聪明的实验。实验之前，一半学生参加拼图教室，另一半参加传统教室，为期两个月。在实验中，布里奇曼（1981）向孩子们展示了一系列的卡通图片，目的在于测验孩子们的移情能力——将他们自己移入卡通人物之中。例如，在一个卡通图片中，第一幅画上是一个看起来很难过的小男孩，他在机场向他的父亲挥手再见。在第二幅画上，邮递员送给那个男孩一个包裹。在第三幅画上，那个男孩打开包裹，看到一个飞机玩具，并放声大哭。布里奇曼问这些孩子们那个小男孩在看到飞机玩具的时候为什么要哭呢？几乎所有的孩子都可以做出正确的回答，因为这个飞机玩具提醒他，他是多么想念他的父亲啊！接下来，布里奇曼问了最关键的问题：当邮递员看到那个小男孩打开包裹并哭泣的时候，他会想什么呢？

这个年龄的大多数孩子都会犯一致性错误：想当然地认为他们所知道的就是别人知道的。因此，控制组的孩子认为邮递员知道这个男孩哭是因为那个礼物让他想起了分别的父亲。但是参加过拼图教室的孩子却做出了不同的反应。因为他们有过拼图的经历，培养了从邮递员的角度看问题的能力——将自己移入到邮递员的身上，他们认识到，邮递员在看到那个小男孩收到一个漂亮的玩具而哭泣的时

候会很困惑，因为邮递员并没有目睹机场告别的那一幕（见下面“试一试”）。

乍一看，这个实验好像并不重要。毕竟，谁会关注孩子们是否具有领会卡通人物心理的能力呢？实际上，我们都应该极为关注。回想我们在第12章所讨论的科勒拜恩惨案。在那一章中，我们曾经建议移情在抑制攻击性行为方面是多么的重要。儿童具有的能够从他人角度看待世界的能力对一般的人际关系有着极其深刻的影响。当我们能够发展出理解他人感受的能力的时候，就能够使我们更多地对那个人敞开心扉。一旦我们敞开心扉，实际上就不可能对那个人产生偏见，并去欺侮他，辱骂他，羞辱他。我们的假设是，如果拼图策略在科勒拜恩高中、小学和初中能够得到应用的话，那场悲剧可能会避免。

**合作学习的逐步扩展** 拼图方法在1971年首次试验，从那以后，教育研究者已经发展出好几项类似的合作技术（Cook, 1985; Johnson & Johnson, 1987; Slavin & Cooper, 1999）。阿伦森和他的同事们所获得的令人震惊的成果已经在海内外数千间教室成功地复制（Jurgen-Lohmann, Borsch, & Giesen, 2001; Sharan, 1980）。合作学习已经广泛地被教育研究者所接受，被视为改善种族隔离学校中种族关系、建立同情心及授课情形最有效的方式之一（Deutsch, 1997; McConahay, 1981; Slavin, 1996）。当初在一个学校中的简单实验，如今已经逐步成为公众教育中的一支主力军。不幸的是，对它的应用却是比较滞后的，我们的教育系统，像所有的行政机构一样，都倾向于抗拒变化，正如科勒拜恩谋杀案所显示的，这种滞后可能会带来悲惨的结局（Aronson, 2000）。

## 试一试

### 拼图式的学习小组

下次课堂上有小测验，试着找几个班上的同学组成一个拼图式的团体，为考试做准备。

将阅读的资料分配给每个人。对于分配给自己的那部分，你必须变成这个部分的世界级的顶级专家。你必须把那些资料整理成一份报告，拿给其他人看。其他人可以自由提问，以确保对那份材料已经彻底了解。最后，问团体成员下列几个问题：

1. 跟自己一个人学习相比较，更喜欢哪一种方式？
2. 跟自己一个人学习相比较，哪一种方式效率更高？
3. 相对于你在活动前对他们的看法，你对团体成员有什么感想？
4. 你想再做一次这个活动吗？

你要知道，你们的情形可能远不如书中描述的拼图教室那样有效。为什么？

## 偏见：无所不在的社会现象

“偏见”是所有社会的普遍现象，社会心理学者将偏见定义为：一种对独特团体成员的敌意和负面的态度，只因对方属于那个团体。“刻板印象”是偏见态度的认知成分，是对某个团体的统一概念，将同样的特征赋予该团体的所有成员身上，无视成员之间的实际差异。“歧视”是偏见态度的行为成分，是对特定团体成员的不公平、负面或伤害性行为，只因对方属于那个团体。

### 偏见的起因

偏见作为一种广泛且强有力的态度，它有很多的原因。我们讨论了造成偏见的社会生活的四个方面：我们的思考方式、赋予意义或归因的方式、分配资源的方式、遵从社会规范的方式。

社会认知过程是产生并维持刻板印象与偏见的重要因素。将人们分入不同的团体会导致对“内团体”与“外团体”的知觉。“内团体偏好”指我们会以较积极的态度对待自己的团体成员。分类的另一个结果是“外团体同质性”的认知：内团体成员认为外团体成员之间的相似性，比内团体成员之间的相似性更多。刻板印象在文化中广为人知，即使你不相信它们，它们也能影响你对外团体成员信息的认知处理。例如，研究已经显示，人们对信息的自动化处理会激发刻板印象；他们必须借由意识控制处理来加以忽略或抑制。“错觉相关”是认知处理保有刻板印象思维的另一种方式，我们倾向于看见实际上不存在的相关性，特别在人或事显得独特的时候。

“基本归因错误”会造成偏见——在理解他人的行为时，我们倾向于高估性格的作用。刻板印象可以被描述为“最终归因错误”——即对整个外团体做出负面的性格归因。当外团体成员的举止不符

### 要

合刻板印象的时候，我们倾向于对他们进行情境归因，以维持我们的刻板印象。对外团体的成员而言，他们会经历所谓的“刻板印象威胁”，也就是担心自己会强化社会对自己所属团体的刻板印象。公平世界信念使我们贬损遇难者和外团体成员，认为他们是自作自受，这是众所周知的“责怪受害者现象”。最后，“自证预言”是一种归因过程，我们对待外团体成员的方式使他们不知不觉地表现出刻板印象式的行为，然后我们从中肯定并证实自己的刻板印象无误。

“现实冲突理论”认为偏见是团体间竞争有限资源——无论是经济、权力或地位，产生实际冲突后不可避免的副产品。资源竞争导致对竞争性团体的贬损与歧视。“替罪羊”是受挫和愤怒的人们，将攻击转移到一个现成的对象，一个令他们讨厌的、看得见的、相对弱势的外团体身上。“社会学习理论”认为，我们从成人、同事和传播媒体等，会学习到文化中的适当规则，包括刻板印象与偏见态度。

“制度化种族歧视与性别歧视”是运行于社会结构中的规范。“规范性从众”或者渴望被接受与融入团体，会使我们遵循刻板印象信念，而不是对其进行挑战。“现代种族主义”是偏见规范的转变：如今人们已经学会在可能被贴上种族主义标签的情境中隐藏他们的偏见。由于目前的偏见本质更为隐蔽，类似假导管的技术被用于研究人们对外团体的真正态度。

### 如何减少偏见

减少偏见的最重要方式是接触——让内团体与外团体的成员一起相处。然而，光是接触并不够，而且可能使原有的负面态度恶化，就如同公立学校开始实施种族混合教学产生的情形一样。接触的情境必须包括下列六项条件：相互依赖、追求共同目

标、平等地位、非正式的人际接触、频繁接触、平等的社会规范。在拼图教室里学生必须相互依赖，一起学习，以达到共同的目标。研究已经证明，这

是减少不同种族学生之间刻板印象与偏见的最有效方法。

## 思 考 题

1. 造成黑人和白人学生测验成绩不同的原因是什么？
2. 公平世界的信念如何使偏见延续？
3. 作为一个有效减少偏见的方式，拼图教室的内在机制是什么？



# 第 14 章

## 社会心理学与健康



### 压力与人类健康

负性生活事件的影响

知觉压力与健康

控制感：知觉控制感的重要性

知道自己能办得到：自我效能

解释人生负性事件：习得性无助

刻板印象威胁、成就和健康

### 压力的应对

应对压力的性别差异

社会支持：获得他人的帮助

人格与应对方式

敞开心扉：向他人倾诉

### 预防之道：改善健康习惯

激发恐惧的沟通

信息的框架：强调获利还是损失

改变与健康相关的行为：利用认知失调理论

### 摘要

### 思考题

**在** 兰斯·阿姆斯特朗 (Lance Armstrong) 22 岁那年，他得知一个灾难性的消息：他患了睾丸癌，癌细胞已经扩散到胃、肺和大脑。他咨询过的一个专家估计，阿姆斯特朗存活下来的机会不超过3%。但是，阿姆斯特朗，这个世界上顶级的自行车选手，从不向困难低头。他做了脑外科手术去除了脑瘤，然后又开始进行一项比较剧烈的化疗来对付身体里残留的癌细胞。他尽可能地学习了有关癌症的一切知识，给予他的亲人朋友信心和力量，并且把治疗看作是一次挑战：

我想得越多，癌症就越像是在和我赛跑似的，只不过终点变了。比赛遍及我那折磨人的身体的方方面面，一切取决于时间、定期的进展报告和检查室，以及对癌细胞计数和血液监测的可怜巴巴的指望。惟一的区别就是我得比参加自行车赛更加全神贯注、更加努力。(Armstrong, 2000, p. 89)。

阿姆斯特朗的癌症开始明显得到控制，移除脑瘤的手术做得十分成功。化疗也让他付出了沉重的代价，导致他的皮肤毁坏、肌肉松弛、经常感到恶心，但是化疗的确有作用。几个月后，他摆脱了癌症的困扰。他身体如此虚弱以至于没有一个人相信他曾经是自行车选手，但是阿姆斯特朗又重新开始训练，重返骑车生涯。

1999年，也就是阿姆斯特朗被诊断出癌症的3年后，他参加了“环法之旅”，这是世界上最严酷的比赛。的确，对任何一类运动员来说，这可能是最具惩罚性的比赛：3200公里，为时23天，其中经过的大多是雨雪中崎岖不平的山路。几乎没有一个

人相信阿姆斯特朗能够像以往一样打败世界上其他的顶级自行车选手，赢得这场比赛（其中大多数选手提前退出了比赛）。阿姆斯特朗不仅赢得了这场比赛，而且他是以比第二名快出7分多钟的好成绩获胜的。阿姆斯特朗在此后的4年里连续赢得了比赛。这对任何一个运动员来说都是令人惊讶的成绩。

为什么阿姆斯特朗能够克服种种苦难战胜病魔？难道阿姆斯特朗是那种当面对挑战时十分有信心的人，积极乐观地对待他的治疗就像CEO经营公司一样？难道这与他曾经是一个身体十分健壮的专业运动员有关，还是他仅仅是十分的幸运？对于这些疑问，我们当然无法给出确切的答案。阿姆斯特朗自己也不太确定。在他的自传里，他说他从不知道病情的好转多少是因为自己的信心，多少是因为医疗的先进，抑或是一个奇迹。幸运的是，我们可以通过严格控制的研究找出一些关于人类健康和精神面貌之间的关系。是否由于生重病康复后而对自己的生活有了一种控制感？乐观主义者是否比悲观主义者身心更为健康？这一类身心关系的问题，一直是人类几个世纪以来感兴趣的主题之一，而最近的研究也提出了一些有趣的答案。

目前，社会心理学在身心健康方面的应用是相当热门的研究领域，而这也是本章探讨的重点。探讨的主题有三个：人们如何应对生活中的压力？应对方式和身心健康的关系是怎样的？如何鼓励人们从事更健康的行为？



## 压力与人类健康

和生理健康有关的不仅仅是疾病和病毒而已，我们还要考虑生活中压力程度以及应对压力的方式 (Inglehart, 1991)。早期有许多极端的例证显示，压力对人们的健康会有极大的影响。我们来看下面由心理学家W. B. 坎农 (Cannon; 1942) 提出的案例：

- 一个新西兰女人吃了一堆水果后，发觉所吃的水果是从受到禁止供应水果的生产地出产的。她的健康状况立即崩溃，第二天就去世了。事实上，她所吃的水果都是上等的好水果。
- 一个非洲男子曾和朋友共进早餐，他吃得很开心，并且吃完后也过得不错。但在一年后，他得知那顿早餐是朋友用野生母鸡做出来的，而这正是他们的文化严格禁止的

食物。于是，那个人立即全身发抖，在24小时之内死亡。

●一个巫医对一个澳大利亚的男子下了诅咒，随后那男子的健康马上崩溃。但是当巫医去除诅咒后，他立刻就康复了。

这些案例听起来很神奇，就像是报纸上所谓的“奇人异事”。不过，我们不妨将镜头快转到现在的美国，这里同样可以看到许多心理受创伤后突然死亡的类似案例。当一个人经历丧偶、破产、被迫移民等重大生活变动时，死亡的几率就会提高 (Morse, Martin & Moshonov, 1991)。不久前，1994年1月17日，洛杉矶发生了一次地震，之后，死于突发心脏病的人数激增 (Leor, Poole, & Kloner, 1996)。而且，很多人在经历了2001年“9·11”事件后，都出现了心理和身体上的问题 (Schlenger et al., 2002; Sliver, Holman, McIntosh, Poulin, & Gil-Rivas, 2002)。一项研究选取了“9·11”袭击事件后在纽黑文新港和康涅狄格成年人的心脏病突发率作为研究对象，然后与袭击事件发生前的一组人作为控制组的心脏病突发率做了一个对比。结果发现，控制组的心脏病突发率比实验组的要低得多 (Lampert, Baron, McPhearson, & Lee, 2002)。在理解上述事情的基础上，我们必须正确地理解压力的定义以及与人们健康的关系。

## 负性生活事件的影响

第一个研究压力的是汉斯·斯特利 (Hans Stelye, 1956, 1976)，他将压力定义为：人们的身体对于威胁事件所产生的一种生理反应。斯特利研究的重点是人们的身体如何适应环境中的威胁，但是忽视了这种威胁是来自心理上的还是生理上的损伤。后来的研究者试图找出威胁生活的事件是什么。例如霍姆斯和拉希 (Holmes and Rahe, 1967) 认为，压力的产生取决于人们应对外在事件所必须做的转变以及适应的程度。转变越多，压力就越大。比如说，某人配偶或者搭档去世，那他的生活就会完全被打乱了，巨大的压力也因此产生了。对压力这样的定义也同样适用于快乐的事件。如果事件会改变人们日常生活的话，就可能出现相同的情形。

比如说，人们从大学毕业是件快乐的事情，但是这也同样会产生压力，因为可能要面临与自己大学时的朋友们分离，然后去适应一个新的环境，要找工作、整天都在忙着工作或者是继续深造。

为了评估这些人生转变，霍姆斯和拉希 (1967) 编制了一个量表叫做《社会再适应评定量表》(Social Readjustment Rating Scale) (见表 14.1)。利用这个量表，对人们日常生活有重大影响的事件所得到的“生活转变值”会较高，例如丧偶或者失去搭档等，反之，其他事件例如收到一张罚单，得分值就会比较低。研究程序是先要求被试依照表 14.1 将自己过去一年中发生的事情加总得出总值，然后再将这个总值与被试在去年生病或抱怨病痛的频率做相关分析。有许多研究报告显示：人们的生活转变值越高，其身心健康就越糟糕 (Seta, Seta, & Wang, 1990; Tesser & Beach, 1998)。

这些发现并没有给人们带来多少惊奇。似乎很明显，当人们生活上经历了很多转变或者发生巨变后，通常都会感到焦虑甚至生病。但是这些发现并不这么简单，其中存在着两个问题：

第一个问题读者可能已经发现，那就是这项研究使用的是相关设计，并没在基于实验设计的基础上。我们不能因为生活转变与病变有相关关系，就认为生活转变一定导致病变 (参看第2章“相关和因果关系”)。有些研究人员极力争辩，可能存在所谓的“第三变量”，例如神经症患者可能会宣称自己有生理上的病痛及不幸的生活转变 (Schroeder & Costa, 1984; Watson & Pennebaker, 1989)。根据这些研究者的说法，并不是生活上的转变导致了病变。相反，具有特定人格特质者 (例如比较容易产生负性情绪的人) 才更容易陷入困境，因而出现健康的问题。

第二个问题是，只强调中产阶级感受到的压力源，却忽略了贫民以及少数团体成员所感受到的压力源，而贫穷与种族歧视等变量都是重要的压力来源，只是它们影响健康的方式不一定那么明显。

**压力 (stress):** 当一个人觉得无法应付环境要求时产生的负性感受和消极信念。

表 14.1 社会再适应评定量表

排序	生活事件	生活转变值
1.	配偶去世	100
2.	离婚	73
3.	分居	65
4.	入狱	63
5.	亲密的家人去世	63
6.	自己受伤或生病	53
7.	结婚	50
8.	被老板解雇	47
9.	婚姻的调和	45
10.	退休	45
11.	家人健康的转变	44
12.	怀孕	40
13.	性功能障碍	39
14.	新生儿诞生	39
15.	工作变动	39
16.	经济状况的改变	38
17.	好友去世	37
18.	从事不同性质的工作	36
19.	与配偶吵架次数的改变	35
20.	贷款超过 1 万美元	31
21.	丧失贷款抵押品的赎回权	30
22.	工作职责的改变	29
23.	子女离家	29
24.	吃官司	29
25.	个人杰出的成就	28
26.	配偶开始或者停止工作	26
27.	学业的开始或结束	26
28.	生活水平的改变	25
29.	个人习惯上的修正	24
30.	和上司相处不好	23
31.	工作时数或者工作条件的改变	20
32.	搬家	20
33.	转校	20
34.	娱乐的改变	19
35.	教堂活动的改变	19
36.	社交活动的改变	18
37.	贷款（少于 1 万美元）	17
38.	睡眠习惯的改变	16
39.	家庭联欢时人数的改变	15
40.	饮食习惯的改变	15
41.	假期	13
42.	圣诞节	12
43.	轻微犯法	11

(Clark, Anderson, Clark, & Williams, 1999; Jackson & Inglehart, 1995; Jackson et al., 1996)。少数团体成员受到越多的种族歧视，健康状况越差。也许关于这一点，你并不感到意外，不过，你可能会感到惊讶的是，表现出较多种族歧视的多数团体成员，他们的健康状况也逐渐变差。(Jackson & Inglehart, 1995)。种族歧视常常和敌意与攻击行为有关，而且有证据表明（这在后一章会看到），敌意和某些健康问题有关（如冠状动脉心脏病）。由此看来，要真正了解压力与健康的关系，我们必须对贫穷或种族歧视等社会群体及文化的变量做进一步的了解。

## 知觉压力与健康

简单将人们经历的负性事件的数量合计，例如失业或离婚，就已经违反了社会心理学的基本原理：主观情境对人的影响会大于客观情境(Griffin & Ross, 1991)。不过，我们必须承认，某些情境无论如何加以诠释，从客观的角度来说，它们的确不利于健康(Jackson & Inglehart, 1995; Taylor, Repetti, & Seeman, 1997)。举例来说，有研究者发现，在某些烟雾污染严重的城市（如洛杉矶）长大的儿童，他们的肺功能比在污染较少的地区长大的儿童要差 10%~15%（见第 15 章“社会心理学与环境”）。不过，有些环境事件仍然允许我们做出不同的诠释，而且似乎只对那些以某种方式诠释这些事件的人造成负性影响。有人认为收到一张罚单是一件很严重的事情，但有人认为这是小事一桩而毫不在意；有人认为人生的一些重大转变，如离婚，是从混乱关系中得到解脱，而有人会认为那是人生中的一次重大失败。就像理查德·拉扎勒斯 (Richard Lazarus, 1996, 1993) 在他探讨压力的早期作品中指出的：是主观压力而不是客观压力产生问题。换句话说，一件事情除非被诠释为压力来源，否则算不上压力事件；因此，我们可以将压力定义为：当一个人觉得无法应付环境要求时产生的负性感受和消极信念 (Lazarus & Folkman, 1984)。

就拿本章前面提到的兰斯·阿姆斯特朗 (Lance Armstrong) 在接受癌症治疗期间的生活状况来看，

假如他填写《社会再适应评定量表》，他可能在“自己受伤或生病”、“经济状况的改变”、“从事不同性质的工作”（他不能再参加比赛了）等这几项的得分值十分高。根据理论，他应该承受很大的压力，而这些压力很可能再导致更严重的病变。说实话，这的确是一个压力十分大的时期：阿姆斯特朗的生活平衡完全被打破了，几乎陷于崩溃状态。但是阿姆斯特朗像一个勇士一样坚强面对这些生活上的巨变，坦然接受事实，积极配合治疗，收集所有和他疾病相关的资料，乐观地看到事情的光明面。尽管很多人认为他生活上受到了极大破坏，但是阿姆斯特朗更多的是把这些当作挑战而不是压力来对待。因此，客观看来，假设每个人以同样的方式反应，那么在考虑不同的人是如何对他们生活中的破坏和挑战进行解释就会有矛盾之处，很可能不符合我们对压力的定义。

为了证明人们对事件的看法而不是事件本身，是产生压力的重要因素。理查德·拉扎勒斯(Richard Lazarus, 1966)进行了一系列的经典研究。例如，在其中的一项研究中，他让人们观看一场带有血淋画面的工厂事故，比如，其中一个画面是一名粗心的工人被锯子锯断了手指。看了这样的影片你有多难受呢？这可能要看人们如何解释这些事件。拉扎勒斯给其中一些被试指导，当他们观看电影时能采取一种比较理性的态度，去关注工人之间的关系而较少关注事故；另一些被试没有接受任何指导，直接观看电影。相比之下，那些接受过指导的被试没有受到电影的影响。由于这些观众采用了近乎医学的观点来观看影片中那些意外，所以将那些会产生压力的情形看成是正常的，所以会有不同的反应，情形就像医生不像普通人那么怕见流血。

这个研究运用了压力的主观性定义来证实经历负性事件有害于人们的身心健康。事实上，人们对负性事件的诠释导致的压力会直接影响到免疫系统，使我们怀疑自己生病了。就拿很普通的感冒来说，当人们受到感冒病毒传染后，只有20%~60%的人会发病。那生活压力是否是使这些人发病的一



图中有些事件是快乐的，然而也会带来压力。对你来说，这当中有哪些情境会使你感受到压力？

项决定因素呢？为了找出答案，研究者们请了一些志愿者，在英格兰南部的一家研究机构进行一星期的研究(Cohen, Tyrrell, & Smith, 1991, 1993)。他们先要求参与者针对一年以来发生在自身且有负性影响的事件，填写出一份清单，而这清单上的事件都符合我们对压力的定义，也就是说，他们只列出那些难以应对的事件。接下来，研究人员对参与者进行感冒病毒或食盐水的注射，然后将他们隔离数天。结果呢？发现那些有较多生活压力的人更容易患病毒性感冒(见图14.1)；在那些写出最少负性事件的人群中，只有27%发病。而发病的比率与发生负性事件的多少呈正相关，那些有最多负性事件的人，发病率将近一半。甚至在考虑过其他会导致病变的因素(例如时间、年龄、体重、性别)之后，压力的效果仍然可以表现出来。本研究以及其他类似的研究都显示，当一个人承受越大的压力时，他对疾病的抵抗力就越低(S. Cohen, 2001; O'Leary, 1990; Stone et al., 1993)。

你可能已经注意到，科恩和他的同事们所做的研究属于相关研究设计，这就需要我们谨慎解释。

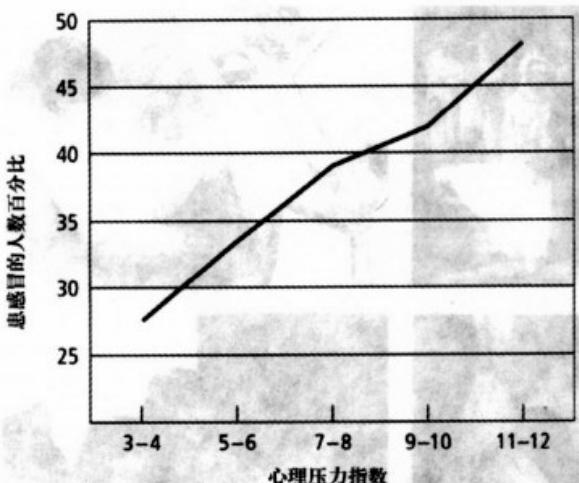


图 14.1 压力与患感冒的可能

人们由于接触病毒而染上普通的感冒，然后会有一段时间的不适应。研究指出，人们所承受的压力越大，则患上感冒的可能性就越高。(引自: Cohen, Tyrrell & Smith, 1991)

他们的研究方法是，测量被试所体验到的压力大小，再计算它和被试患感冒几率的相关。不过，被试抵抗力降低的因素或许并非压力本身，而是另一个与压力相关的变量。然而，如果要将被试随机分到一个会让他承受长期压力的情境当中，这样的实验设计又不被允许。更何况，谁会愿意为了了解自己会不会患各种疾病而长期接受研究者的折磨呢？于是，有的研究者选择造成轻微压力的实验任务，例如连续心算六分钟或即兴演讲，并在实验的前后分别测量被试的免疫反应。结果发现，即使是上述这种相当轻微的压力源都可能会抑制免疫系统的功能 (Cacioppo, 1998; Cacioppo et al., 1998)。

这些研究结果告诉我们，压力会对人们的健康带来负性影响。然而，这个发现也引发了一个重要的问题：究竟是什么因素会让人觉得某个情境是有压力的呢？这当中有一个重要的决定因素就是人们自信能够控制事件的程度。

**知觉控制 (perceived control):** 相信自己可以用各种方式来影响周围环境。至于后果是好是坏，则取决于自己所采取的方式。

### 控制感：知觉控制感的重要性

兰斯·阿姆斯特朗并不信任医生与病人这种关系，他认为病人只是医疗的被动接受者。

以前，我认为药物只是医生对病人的试验品。医生知识渊博，十分权威，而病人显得很无助。但是我现在慢慢理解了当人们生病时向医生请求治疗是很自然的，病人和医生一样的重要……没有一个人能够单方面承担我身体健康状况的责任，更为重要的是，我开始与他们共同承担这些责任 (Armstrong, 2000, p.93)。

是否存在一种可能，阿姆斯特朗的痊愈与他感觉对疾病有种控制感有关呢？当然，我们不能简单从单个案例得出答案，但是慢性病的研究表明，知觉控制感与健康是有关的。举例来说，谢利·泰勒 (Shelley Taylor) 和她的同事 (Taylor, Lichtman, & Wood, 1984) 对患有乳癌的女性进行访问，结果发现有许多患者相信，如果癌症再度发作，她们能控制病情。下面是一名男士对太太的描述：她从书本、预防手册及其他患者口中得知她所遭遇的事实，然后积极地与病魔进行斗争，她描述自己是全副武装的 (摘自 Taylor, 1989, p.178)。研究者发现，像这样相信癌症是能够控制的女性，其心理调适能力要比那些认为癌症是无法控制的人要强得多 (Folkman & Moskowitz, 2000)。后来的研究也发现所谓高知觉控制感，被定义为一种信念，相信自己可以用各种方式来影响周围环境，至于结果是好是坏，则取决于自己所采取的方式。这种信念影响到人们的身心健康 (Averill, 1973; Burger, 1992; Skinner, 1995, 1996; Thompson, 1999)。比如，在那些由于动脉疾病而患上冠心病的患者当中，对他们未来持有很高控制感的人要比低控制感的人更不容易得心脏病。(Helgeson, 2003; Helgeson & Fritz, 1999)。

在探讨知觉控制感对慢性疾病的重要性研究中，我们必须记得它们是相关性研究，而非因果关系的实验研究。研究人员首先测量人们知觉对病情的控制程度，并将其与病人在生理与心理上对疾病的适应情形作相关分析。这些研究并不能证明，人

们知觉对病情的控制程度会使病情好转。比如说，有可能因为身体逐渐变得健康后使人觉得更能控制病情。为了要确认知觉控制的认知程度是否影响病情，我们将人们随机分到高知觉控制感和低知觉控制感两大组中，再分别进行实验。幸运的是，已经有研究者进行过若干这一类的实验研究（Heckhausen & Schulz, 1995; Rodin, 1986）。

**增强老人院里老人的知觉控制感** 增强老年人的知觉控制感，会产生更戏剧化的影响，在一些老人院中已经得到极为明显的证明。一些长期生活在老人院的老人，都觉得丧失了对生活的控制能力（Raps, Peterson, Jonas, & Seligman, 1982）。这样的人长期被放在他们无法对其行动、所见、饮食能有所意见的环境中，便会形成这种人生态度。有两位心理学家相信增强这些人对生活的自主性，对他们有极大益处（Langer & Rodin, 1976）。在他们的研究中，位于康涅狄格州的一家养老院的主任曾对院中居住的老人说过一些与老人们想像中不同的事情。他告诉老人们：

我希望你们能花一些时间去想一想，你们能够也是应该做的决定有哪些。比如说，你们应该负起责任去照顾自己，并设法使此地成为快乐生活的家园；你们应该决定自己房间的摆设，看看你对房间已有的摆设不做任何改动还是你想请这里的工作人员帮助你重新布置房间；你们要安排自己的时间。另外，如果你们对这里有什么不满意，就应该发挥影响力去改变。这里有许多事情是你们能够也必须要做的决定，你们也必须时时思考这些问题。（Langer & Rodin, 1976, pp.194~195）

主任接着告诉他们，下个星期会有两个晚上播放电影，而院民们应该决定是在哪两个晚上播放。最后，主任送给每个院民一株室内盆栽作为礼物，并告诉他们有责任去照顾这些盆栽。

这位主任也对另外一批院民（控制组）进行讲话，但内容却完全相反。他告诉这些院民，他们没有任何权力决定自己的生活环境。他说希望他们能生活得很快乐，但并

没说到任何有关提高知觉控制的话。他也告诉这批院民，下星期会有两部电影播放，时间已经定好，可以前往观看。他同样送给这些院民相同的室内盆栽，但却说护士会帮他们照顾这些盆栽。

这样的事对院民生活来说，并不是什么大插曲。对一群院民讲话以提高其知觉控制意识，并要他们去照顾盆栽似乎不是什么大事，但对这些生活受到限制而觉得生活无助的人们来说，一个小小的激励对他们都会有极大的帮助。的确，结果发现，那群受到激励的院民，比起控制组的院民，活得更快乐更积极（Langer & Rodin, 1976）。最戏剧性的是，激励能够改善院民的健康状况，并且在此后的一年半的时间里降低了死亡率（Rodin & Langer, 1977）。在主任讲话之后的18个月，接受激励的院民中有15%死亡，相比之下控制组有30%的死亡率（见图14.2的左边）。

一位研究者采取了另外一种方式来增加院民的知觉控制感（Schulz, 1976）。他让一群大学生在两个月内每周访问一次北卡罗来纳州的院民们，在增加院民知觉控制度的那一组，是由院民自己来决定何时被访问以及访问持续多长时间；在控制组中，则由学生们来决定何时进行访问以及时间有多长。院民们接受了这两种条件下的访问，只有在一种条件下，他们才能控制来访者的频率和持续时间。这看起来似乎没有什么太大差异，但两个月后，



研究发现，赋予年长的居民对他们自己生活的控制感会对他们的生理和心理产生积极的作用。

那些在实验组条件下的院民都比较健康快乐，并需要较少的医学治疗。

舒尔茨 (Schulz) 在几个月后，又回到那家养老院，测定对病人进行的这种干预的长期效果，包括死亡率。根据兰格和罗丁 (1976) 的研究，我们可能会认为，那些能够控制学生来访的院民们会更健康而且会有较高的存活率，但是这两项研究有一个重大的差异。在兰格和罗丁的研究中，院民会有一种持久的知觉控制感，那些接受激励的院民在研究结束后，仍继续自行决定何时参加活动，继续照顾盆栽，并且仍会觉得自己的改变生活中发生在他们身上的一些事情。然而，在舒尔茨的研究结束后，大学生的访问也跟着结束，这使院民对学生来访的控制权霎时消失了。

很不幸的是，舒尔茨的干预产生了非预期的效果：当研究计划结束时，实验组的院民情况比控制组的要差 (Schulz & Hanusa, 1978)。和控制组的院民比较起来，实验组的院民健康和生活意志似乎都瓦解了，也好像比较容易死去（见图 14.2 的右边）。这项研究结果对那些大学里规划志愿性访问

养老院、监狱与精神病院的计划来说，有重大意义。这样的访问只有短暂性的效果，并且在计划结束后说不定还会有负性效果。

**疾病、控制和安康** 我们仅以几句谨慎的叮咛来结束本节的讨论。首先，知觉控制与忧虑的关系对西方人比对亚洲人更为重要。有项研究发现，亚洲人报告知觉控制感并没有那么重要，并且认为对知觉控制感与心理上焦虑的关系也没有那么重要。而西方人却认为这些对他们来说都很重要 (Sastry & Ross, 1998)。研究者对于这个结果发生了争论；他们认为在西方文化下，比较推崇个人主义和强调个人的成就。因此，当人们感觉到不能控制自己的命运时，他们就会感到焦虑甚至痛苦。而在亚洲文化中，强调的是集体主义，社会目标远大于个人目标，因此低控制感不会太多影响人们的感受。

其次，即使是在西方文化中，如果夸大知觉控制感与身心健康的关系也会产生危险。正如社会批判家苏珊·桑塔格 (Susan Sontag) (1978, 1988) 指出的，当社会遭到危险但又不为人们所明确了解的疾病侵害时，例如 19 世纪的肺结核和今日的艾滋

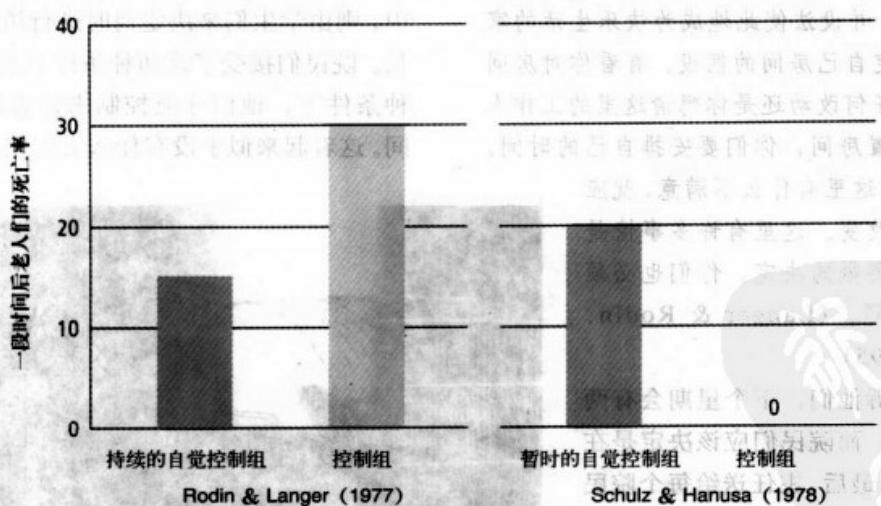


图 14.2 知觉控制和死亡率

在两项研究中，养老院的老人们在安排下认为自己能够控制生活。在罗丁和兰格的研究中，知觉控制的效果一直维持着，因此老人们一直感觉自己有知觉控制感。从图的左边可以看到，知觉控制的效果对死亡率有正向的积极作用。18 个月后，那些接受干预的老人要比没有接受干预的老人的死亡率低。在另一项研究中 (Schulz & Hanusa, 1978)，知觉控制的效果是暂时的，这反而让他们有得而复失的感觉，因此从上图右侧可看出，这种短暂的效果对死亡率具有负性效应，实验组比控制组的死亡率要高（摘自 Rodin & Langer, 1977; Schulz & Hanusa, 1978）。

病，人们常会归罪于人的脆弱面，如缺乏信仰、道德上的缺陷或者是破碎的心等。而结果是人们将病情发展因素怪罪在自己身上，结果延误寻求有效的治疗。知觉能控制病情的态度固然有助于患者，但这项策略也有其缺点。那就是，如果一个人的病情若未见好转，患者可能会心生自责或感到挫败。不幸的是，有些疾病就是不治之症（例如癌症），有再强的控制感也没有用。就像兰斯·阿姆斯特朗的一位医生说过的话：“我曾经看到即使是积极乐观的患者也没能走到最后……并且一些最悲惨的患者还在死亡的边缘苦苦挣扎（Armstrong, 2000, p.127）。”因此，一个重症病患者如果因为一项不可预知和无法治愈的疾病而自责或认为自己道德败坏，只会令患者更加悲惨。

幸运的是，一个人即使健康状况恶化，如果能够维持他的控制感还是大有益处的。研究者发现，那些患有癌症或艾滋病的重症病患者即使不觉得自己有办法控制病情，许多人还是相信自己能够控制疾病的后果，例如自己的情绪反应或一些与疾病相关的生理症状，比如感到十分疲倦等。并且，越觉得自己能够控制后果的人，心理调适得越好，即使他们知道自己无法控制病情。简而言之，觉得自己能够控制某种东西的感觉是很重要的，即使控制的对象不是疾病本身。维持这种控制感能够促进人们的心理健康，即使他的身体健康状况不好（Heckhausen & Schulz, 1995; Thompson, Nanni, & Levine, 1994）。

### 知道自己能办得到：自我效能

相信自己能够控制生活固然重要，但相信我们能够确实采取一些特定的行为来达到自己的目的也很重要。举例来说，萨姆大致上觉得自己能够控制自己的生活，但这是否意味着他觉得戒烟很容易呢？按照阿尔伯特·班杜拉（Albert Bandura）的看法，我们必须考察他在这方面的自我效能，也就是说，他是否相信自己有能力采用特定的行为来达成自己的目标（Bandura, 1997; Bandura & Locke, 2003）。只要萨姆相信自己有能力采用那些有助于戒烟的行为，例如丢掉香烟、避开一些最容易受香

烟引诱的情境、渴望想抽烟的时候能够做些别的事来分散注意力等，这样他就有可能戒烟成功。反之，如果他在这方面的自我效能低落，也就是说，认为自己无法采用戒烟的那些必要行为，那他就很可能戒烟失败。

研究发现，自我效能的高低可以预测若干重要的健康行为，例如戒烟、减肥、减少胆固醇摄取以及规律运动的可能性（Bandura, 1997; Maddux, 1995; Salovey, Rothman, Detweiler & Steward, 2000）。如前所述，这些行为的预测并非一般性的控制感，而是个人表现在特定行为上的信心。一个人在某方面就算具备了很高的自我效能，例如很有把握自己能够减肥；但她在另一方面的自我效能却可能十分低，例如没有把握自己能够戒烟成功。

自我效能可以通过两种方式来提高一个人采取健康行为的可能性：第一，它会影响到我们的做事毅力和努力程度。自我效能低者通常很容易放弃，然而自我效能高的人则常会设定较高的目标，付出更多的努力，并在面对挫败时更能持之以恒，因而提高了成功的可能（Cervone & Peake, 1986; Litt, 1988）；第二，自我效能会影响我们在追求目标时的身体反应。举例来说，自我效能高者在进行困难的工作时，他们的焦虑比较低，免疫系统的运作也较为良好（Bandura, Cioffi, Taylor, & Brouillard, 1988; Wiedenfeld et al., 1990）。简言之，自我效能的运作方式就好像某种自证预言。你越相信你能够成就某件事（如戒烟），这件事成功的几率就越高。

其他人也能帮助我们获得自我效能。在一项研究中，举例来说，被试参加一项为期14周的戒烟治疗计划（Blittner, Goldberg, & Merbaum, 1978）。这项计划特别成功。在自我效能情境下的实验参与者会被告知，他们之所以被选为研究对象，是因为他们拥有坚强的意志力以及控制并战胜欲望和行为的潜力，应该能够在治疗过程中彻底戒烟。在这种条件下的被试并不是真正比其他人拥有更强的意

**自我效能 (self-efficacy)**：认为自己有能力执行特定行为以达成期望目标的信念。

志，只是因为他们被随机分到接受自我效能反馈这一组。如果拥有认为自己能够戒烟信念的人很可能真正成功戒烟。在自我效能情境下的人成功戒烟的人数要比不在自我效能情境下但接受了同样的治疗和没有接受任何治疗的控制组的人数多得多（见图 14.3）。由此可见，认为自己办得到的信念是成功与否的重要决定因素。

### 解释人生负性事件：习得性无助

当我们遭遇挫折时会有什么事情发生呢？不管我们是否相信自己，我们很可能半途而废、放弃戒烟或是表现不好。另外一个决定我们身心健康的因素是，人们如何对自己解释负性事件发生的原因。我们来看看两个在第一次微积分考试中成绩不好的大学生的情况。学生 A 对自己说：我想是教授故意出难题来考我们的，目的想激励我们做得更好。我应该更认真学习，下次考试就能考得更好。学生 B 则对自己说：我可能没法在州立大学混下去了，我真担心我不够聪明来念大学，现在我知道这是真的。你认为，在下一次考试中，哪一个学生会有较好的成绩呢？很明显，当然是第一个学生，因为他对失败原因做了一些让他觉得欣慰的解释，这样会使他更能控制自己。相反，第二个学生则可能会陷入习得性无助的状态中。所谓的习得性无助指的是

**习得性无助 (learned helplessness)：**将负性事件的起因归于稳定、内向与全面性因素所带来的悲观状态。

**稳定型归因 (stable attribution)：**认为事件起因于某些不会随时间而改变的因素（例如智力），而不是随时间而改变的因素（例如在一项任务上所付出的努力）。

**内在型归因 (internal attribution)：**认为事件起因于你自己（例如能力或努力），而非外在的因素（例如考试的难度）。

**全面型归因 (global attribution)：**认为事件起因于某些广泛适用于许多情境的因素（比如说，智力会影响你在许多方面的表现），而非某些只适用于少数特定情境的特殊因素（比如说，音乐才能虽然会影响你在音乐课的表现，却不会影响你在其他科目的表现）。

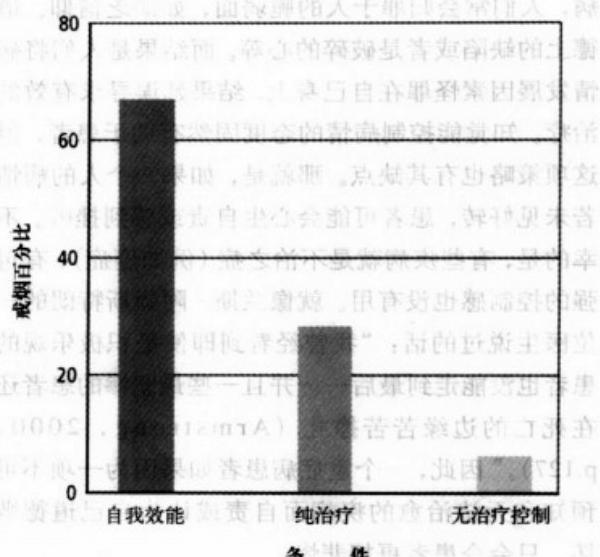


图 14.3 自我效能戒烟上所扮演的角色

实验中，成人吸烟者被随机分到三种实验情境中的一组。在自我效能情境下被试会被告知，他们是因为很有可能戒烟成功所以被选为研究对象。接下来，他们会接受一项为期 14 周的戒烟计划。在接受纯治疗的被试虽然也接受了这项戒烟计划，却被告知自己是被随机选取出来的。而在非治疗情境下的被试，他们并未参与这项治疗计划。到了治疗末期，自我效能组明显有较多人戒烟成功。由此可见，认为自己有能力执行有益行为的信念，即拥有高度自我效能，这是成功与否的关键。（摘自 Blittner, Goldberg, & Merbaum, 1978）

将负性事件的起因归于稳定、内向与全面性因素所带来的悲观状态（Abramson, Seligman, & Teasdale, 1978；Overmier, 2002；Seligman, 1975）。

人们在解释负性事件时有三种可能的归因方式：一是**稳定型归因**，认为事件起因于某些不会随时间而改变的因素（例如你的智力），而非随时间而改变的因素（例如你在一项任务上所付出的努力）；二是**内在型归因**，认为事件起因于你自己（例如自己的能力或努力），而非外在的因素（例如考试的难度）；三是**全面型归因**，认为事件起因于某些广泛适用于许多情境的因素（比如说，你的智力会影响你在许多方面的表现），而非某些只适用于少数特定情境的特殊因素（比如说，你的音乐才能虽然会影响你在音乐课的表现，却不会影响你在其他科目

的表现)。根据习得性无助理论,对负性事件作稳定、内在和全面型的归因会导致绝望、沮丧、降低努力程度以及学习困难(见图14.4)。

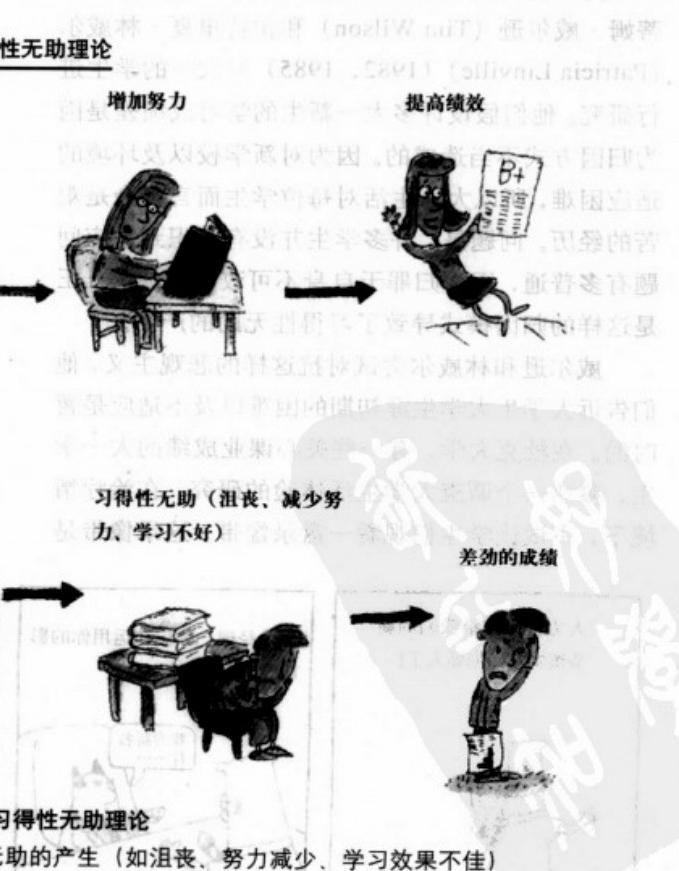
在前面提到的例子中,学生B相信考试成绩低的原因是稳定的(因为他永远是不够聪明的),且认为是自己的因素造成的(应该责怪自己在一些方面做得不够好),同时认为会对其大学生活造成多方面的影响(不够聪明会影响到其他许多科目,不仅仅是微积分)。这样的解释会导致习得性无助的产生,从而会造成情绪低落、努力减少以及对新事物学习困难。相反,学生A则相信,她的成绩不好是不稳定的因素造成的(下次教授会出比较简单的考题,她自己也可以更努力),是出于外在(教授有意出难度大的试题)、特殊的因素(她微积分不好不可能影响其他的科目,比如英语成绩)。人们对负性事件采取比较乐观的解释,就不太会造成情绪低落,并且在多方面的任务上会有较好的表现(Joiner & Wagner, 1995; Peterson & Seligman, 1984;

Sweeney, Anderson, & Bailey, 1986)。肖寒酷为了我们来看看兰斯·阿姆斯特朗病愈后的情况吧。在病愈后参加的第一次比赛中,他表现得并不是很好,在为期五天的穿越西班牙的比赛中仅取得第14名的成绩,在为期八天的从尼斯到巴黎的比赛中仅获得第19名。他过去常常获胜,然而这次失败了,他对于这次失败做了如下解释:“我已经经历了太多事情了。我做过三次手术,三个月的化疗,过了一年地狱般的生活。这就是我为什么比赛没有取得好成绩的原因。我的身体从未有过这样的状态。”(Armstrong, 2000, p.188)阿姆斯特朗将比赛成绩不好归于他自己的因素(身体状况不好,体质下降)、稳定的因素(不会改变的环境)以及全面的因素(周围的环境会对他的生活产生影响,不仅仅是一场比赛)。他坚持这么解释他比赛表现不佳是因为上述原因。当然他也从未要坚持赢得“环法之旅”的比赛。相反的,他十分有远见,认为每一个自行车手都会有起起落落,没有一个人会每



图14.4 习得性无助理论

以悲观的方式诠释负性事件会导致习得性无助的产生(如沮丧、努力减少、学习效果不佳)



次都赢得比赛。“我真正要说的是，今天的运气真是糟糕！”阿姆斯特朗说道。他将比赛失败归因于外在的因素（特殊的环境，并不是他自己的原因）、不稳定的因素（可能发生了什么改变）和特殊的因素（受限制的环境）。

可能你会注意到习得性无助跟归因理论有极大关联（见第4章）。归因理论假设，一个人的行为与态度决定于他如何去解释事件发生的原因，这种假设在习得性无助理论中也存在。另一点要注意的是，我们并不了解例子当中学生微积分成绩差的真正原因，但是习得性无助理论指出，考虑人们对这些原因的知觉比较重要。当然，真正的原因并非无关，因为一个对微积分真的没有理解力的人是没办法在今后的微积分考试中取得好成绩的。但无论如何，通常在生活中导致我们行为的原因并不是很清楚或是固定不变的。因此，在这种状况下，人们对事件发生后的归因可能就变得非常重要了。

为了探讨习得性无助与课业表现之间的关系，蒂姆·威尔逊（Tim Wilson）和帕特里夏·林威尔（Patricia Linville）（1982, 1985）对大一的学生进行研究。他们假设许多大一新生的学习成绩差是因为归因方式不当造成的。因为对新学校以及环境的适应困难，所以大一生活对每位学生而言都会是艰苦的经历。问题是，许多学生并没有意识到适应问题有多普通，因而归罪于自身不可改变的缺陷，正是这样的归因模式导致了习得性无助的产生。

威尔逊和林威尔尝试对抗这样的悲观主义，他们告诉大学生大学生涯初期的困难以及不适应是暂时的。在杜克大学，有一些关心课业成绩的大一学生，参加一个调查大学生活体验的研究。在治疗情境下，主试让学生们观看一盘录像带。这录像带是

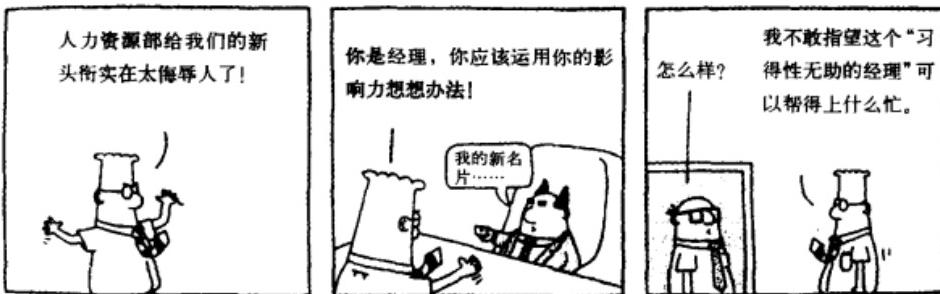
对四个高年级学生进行的采访。在采访中，他们谈到，他们也曾在大一时成绩很差或者中等，但后来成绩就有显著的提高。之后，主试还会让学生阅读一份在大一表现差而后来进步的人的统计资料。研究者提出的假设是，这个简单的讯息能够避免学生产生习得性无助，让学生更努力，去除对自己能力不必要的怀疑。根据学生们后来的表现，这样的假设是成立的。与同时参与实验但未看到录像带和统计资料的另一组学生相比较，实验组的这些学生在下一年的进步明显，也很少中途退学。加拿大、比利时等其他国家的研究也得到类似的结果（Menec et al., 1994; Van Overwalle & DeMetsenaere, 1990; Wilson, Damiani, & Shelton, 2002）。因为人们的归因在威尔逊和林威尔（1982）的研究中并不能直接测量出来，我们只能推论学生的成绩进步，是得益于归因的改变。但的确有些实验直接测量人们的归因，并且发现那些以乐观态度解释事件发生原因的人，健康状况较好，而且在学习和工作上都有良好的表现（Burhans & Dweck, 1995; Nolen-Hoeksema, Girgus & Seligman, 1986; Peterson, Seligman, & Vaillant, 1998; Seligman & Schulman, 1986; Snyder, Irving, & Anderson, 1991）。

## 刻板印象威胁、成就和健康

假设现在有一名非裔美国大学生和一名白人大学生正在参加同一项考试，而且在同一道考题上碰到了困难。结果，两名学生可能都会担心自己表现不好，这名非裔美国学生多了一项担忧：他害怕自己会强化所谓非裔美国人智商不高的文化刻板印象。相比之下，这名白人学生即使表现不佳，但也

只反映了他自己能力不行；然而，如果这名非裔美国人表现不佳，就不仅反映了他自己能力不行，同时也强化了非裔美国人的负面刻板印象。

克劳德·斯蒂尔（Claude Steele）和他的





如果一个学生在大学的第一个学期成绩很糟糕，而他认为这是正常的，并有可能改善，那么他以后就会做得好些；如果他认为成绩不好是因为个人的无法改变的缺点，那就可能无法做得更好。

同事们把这种担心自己会强化某个关于自己所属团体的刻板印象的忧虑称为刻板印象威胁（Steele, Spencer, & Aronson, 2002）。就像我们在第13章看到的那样，刻板印象威胁会阻碍学业的表现，如果能够避免这种威胁就能改善学生的学业表现。结果发现，那些相信这项困难的面试是要测量他们的学术能力的非裔美国学生的成绩比白人学生差；然而，那些并不认为这是一项学术能力测验的非裔美国学生的成绩和白人学生的成绩差不多，没有多大差别（Steele & Aronson, 1995a）。研究者对两性在高难度数学测验中的表现进行研究，结果得到了类似发现。当他们告诉被试男女两性在这份测验上的表现通常会有所差异时，女性的表现就明显落后很多。然而，当他们告诉女性被试这份测验没有性别差异时，女性的表现和男性一样好（Spencer, Steele, & Quinn, 1999）。

研究发现，刻板印象的威胁对不同种族的许多不同表现都有负性效应。举例来说，在其中一个研究中，让白人运动员和黑人运动员被试参加一场小型的高尔夫球赛，并且告诉他们说这场比赛是要测试“基本运动能力”。结果发现，白人运动员的成绩要比黑人运动员的成绩差。这大概是因为部分白人

运动员担心自己会强化所谓“白人的运动能力没有黑人强”的刻板印象。然而，当运动员被告知，这场比赛主要是测试运动员的“运动技巧才能”时，黑人运动员的表现远不如白人，因为他们形成了“确信自己在运动技巧这方面不如白人有天赋”的刻板印象。

刻板印象的威胁会阻碍和影响人们在重要方面的表现，这已经是十分糟糕的事情了。但是最近的研究表明，刻板印象的威胁还影响到人们的健康（Blascovich, Spencer, Quinn, & Steele, 2001）。众所周知，非裔美国人比欧美人更有可能患高血压，有许多证据证明了这一点，包括基因差异和非裔美国人承受的高压素（Anderson, 1989）。刻板印象是否算得上罪魁祸首之一呢？在日常生活中，非裔美国人经常经历使他们产生刻板印象的情境，并且经常担心他们的一些表现是否会强化他们的刻板印象。在低刻板印象威胁的情境下，他们的表现就和欧美人的表现一样好。

研究者在研究过程中还测量了被试的血压，得到了十分清晰的结果。在高刻板印象情境下，当非裔美国人在进行面试时，他们的血压普遍升高，并且在面试时持续保持一个高的水平。而在其他三种条件（非裔美国人在低刻板印象威胁下、欧美人分别在高刻板印象威胁和低刻板印象威胁下）下，被试在整个面试过程中，血压都未有升高迹象。布拉斯科维奇等人（2001）的研究结果表明，刻板印象威胁很可能是非裔美国人患高血压的一个重要影响因素。

总而言之，一个人的情感控制、自我效能、自我表现所做的归因以及刻板印象的威胁，都是个人心理调适和身心健康的重要决定因素。当然，心理对生理的影响是有限的。但是研究表明，人们对负性事件的心理反应，比如对负性事件的知觉控制感的程度以及如何解释它们，会对人们的心理和生理健康产生重大的影响。

## 压力的应对

当然，没有人总是能控制自己的情感。有时候，当一些糟糕或者不幸的事情发生后，人们很难避免产生悲观情绪。比如，爱人去世、离婚以及失业等都是给人带来压力的事情。相当多的研究表明人们在这些压力事件面前会有不同的反应或者应对方式 (Aspinwall & Taylor, 1997; Lazarus & Folkman, 1984; Lehman, Davis, De Longis, & Wortman, 1993; Salovey et al., 2000; Somerfield & McCrae, 2000; Taylor & Aspinwall, 1993)。在这里，我们主要探讨几种应对方式，首先来看看人们对压力的性别差异的相关研究。

### 应对压力的性别差异

蒂姆·威尔逊经常带着他的名叫杰克逊的宠物狗去公园里一块被篱笆围起来的区域散心，小狗能在这块地方自由玩耍。大部分时候，临近的小狗都能相处得很好，经常在一起无拘无束地嬉闹。有时候，小狗们也会失去控制，攻击性强的小狗就挑起战争，进攻其他的小狗。其他的小狗会有两种反应方式：有时候反应很温和，一场狗之间的战争随之展开（很快被狗的主人们制止了）；其他时候被进攻的小狗并不喜欢这种争斗，然后就夹着尾巴很快逃走了。幸运的是，杰克逊跑得十分快，常常跑到龇牙咧嘴的狗的前面。

沃尔特·坎农 (Walter Cannon, 1932) 把这种

**应对方式 (coping styles)**：人们在面对压力事件的反应方式。

**接受挑战或者逃跑反应 (fight-or-flight response)**：应对压力时或者与压力源做斗争或者逃避压力。

**趋向和表现友好的反应 (tend-and -befriend response)**：应对压力时采取抚育的方式保护自己及子女（照顾），并建立社会网络以防止受到威胁（表现友好）。

现象叫做“**接受挑战或者逃跑反应**”，即在压力面前或者与压力源做斗争或者逃避压力。多年来，“接受挑战或者逃跑反应”通常作为一项指标被用来考察哺乳动物在压力面前的反应。面临威胁时，哺乳动物由于荷尔蒙比如去甲肾上腺素和肾上腺素的释放而变得精力充沛。就像公园里的小狗一样，它们或者继续打斗或者尽可能快地撤退。这种现象至少被人们接受了有多年之久。近来，谢利·泰勒和她的同事 (2000) 指出了关于接受挑战或者逃跑反应研究的少为人知的事实。大部分的研究对象都是雄性（特别是雄性老鼠）。是否有这样一种可能，雌性在面对压力事件时的反应有所不同？

泰勒和她的同事认为接受挑战或者逃跑反应对雌性动物来说并不是很奏效，因为它们在照顾孩子方面扮演着十分重要的角色。战斗对怀孕或者即将生产的动物来说并不总是一个很好的选择。同样的，当雌性动物有责任照顾它们年幼的孩子或者是在怀孕后的几个月时，要逃跑也是很困难的。

结果，泰勒和她的同事认为，在雌性动物中发展出了一种对待压力的不同应对方式，叫做“**趋向和表现友好的反应**”。妇女们不采取争斗和逃跑应对方式，她们肩负着抚育孩子的责任，在面对压力时，就会做好保护自己以及照顾孩子的准备，并且会创建社会关系网使自己和孩子远离危险受到保护（表现友好）。趋向对母亲和孩子都大有益处（例如，一个安静的小孩很少被攻击者注意到，抚育行为会带来更低的压力并且能够提高哺乳动物的免疫能力）。表现友好包括与其他种类的成员建立亲密的关系，这也会带来一系列的好处。一个有着紧密联系的群体能够互相交换资源，提防攻击者并且能共同照顾孩子。就像我们在第5章看到的一样，女性比男性更可能发展亲密的友谊关系、与他人合作以及将注意力集中到社会关系上。特别是在压力下，人们更是如此。在这些环境下，女性更倾向于寻找它们，特别是其他的女性 (Tamres, Janicki, & Helgeson, 2002)。

趋向和表现友好的反应可能会有生物学上的偏差，就像接受挑战或者逃跑反应只在男性中存在。具体来说，当女性在压力下会分泌更多的荷尔

蒙。有证据表明，荷尔蒙能使人镇定并且促进与他人的联系 (Ennis, Kelly, & Lambert, 2001; Taylor et al., 2000)。然而，女性倾向于寻求社会支持可能是由于女性和男性社会化的方式不同所致。有证据表明，在压力情境下，女性由于求助他人以及讨论他们的问题而比男性得到更多的酬劳 (Collins & Miller, 1994)。

过于简单地说存在性别差别似乎很容易。虽然在应对压力时的确存在着性别差异，但是差异并不是很大 (Tamres et al., 2002)。此外，寻求社会支持对男性和女性都有益处。

## 社会支持：获得他人的帮助

有关兰斯·阿姆斯特朗患癌症后一件让人振奋的事情就是他获得了来自家人和朋友们的巨大支持。和他关系最亲密的母亲，在他治疗和恢复过程中起了积极重要的作用。她尽可能地时刻守在阿姆斯特朗的身边，安排他的日常生活、用药和饮食。一些关系密切的朋友和他呆在一起，很多朋友不远千里来医院看望，并在他治疗期间照顾他。比如，在他做完脑外科手术后24小时，一些朋友就带他到从医院穿过街道的一家餐馆吃饭。阿姆斯特朗和很多给他治疗、护理的医生、护士发展了亲密的友谊关系。

所谓社会支持，即个人需求获得他人回应和接纳的感觉，并且对应对压力有相当大的帮助 (Cohen & Wills, 1985; Dunkel-Schetter, Sagrestano, Feldman, & Killingsworth, 1996; Helgeson, 1993; Helgeson & Cohen, 1996; Hobfall & Vaux, 1993; Sarason, Sarason, & Pierce, 1990; Stroebe & Stroebe, 1996; Uchino, Cacioppo, & Keicolt-Glaser, 1996)。例如，在飓风带走了南卡罗来纳州和佛罗里达州的许多居民的生命，摧毁了数以千计的房屋和财产后，研究者发现，应对压力时表现最好的是那些感觉自己获得最多社会支持的人，比如有他人来和自己聊天并帮助解决问题 (Norris & Kaniasty, 1996)。一般来说，有依靠的人能够更好地处理生活中遇到的问题，并且也能增进健康



女性要比男性更倾向发展亲密的友谊，与他人合作并且集中发展社会关系特别是面临压力时。谢利·泰勒和她的同事们 (2000) 认为这是“趋向和表现友好”的方式，在面对压力时，会做好保护自己以及保护（照顾）孩子的准备。并且会创建社会关系网络使自己和孩子远离危险受到保护（表现友好）。

(Uchino, Cacioppo, & Keicolt-Glaser, 1996)。

万一遇到威胁生命的疾病时应该怎么办，比如像兰斯·阿姆斯特朗与癌症作斗争。控制性研究表明，社会支持可能在这样的疾病过程中起作用。在一项生动的研究中，患有乳腺癌的妇女被随机分配到有社会支持情境下或者分到控制组 (Spiegel, Bloom, Kraemer, & Gottheil, 1989)。在有社会支持情境下的被试每周都与医生和其他病人讨论他们的问题和恐惧，而在控制组的被试没有获得这些社会支持。这些社会支持不仅能改善情绪，减少恐惧，同时也能延长寿命平均达18个月 (Cunningham, Phillips, Lockwood, Hedley, & Edmonds, 2000; Helgeson, Cohen, & Fritz, 1998; Walker, Heys, & Eremin, 1999)。

针对不同文化的研究也证明了社会支持的重要性。生活在强调相互帮助的集体主义文化中的人，患与压力相关疾病的几率要比生活在强调个人主义文化中的人要低，可能是因为在集体文化下的人们更容易获得社会支持 (Bond, 1991; British, 1993; Cross & Vick, 2001)。个人主义文化强调“自

**社会支持 (social support):** 即个人需求获得他人回应和接纳的感觉。

己做”，这需要以我们的健康为代价。一项对生活在1967~1969年的美国男性和女性进行的研究中，具有低水平社会支持的男性在接下来的12年死亡的概率是具有高水平社会支持的男性的2~3倍；具有低水平社会支持的女性在接下来的12年死亡的概率是具有高水平社会支持的女性的1.5~2倍（Berkman & Syme, 1979; Schwarzer & Leppin, 1991; Stroebe & Stroebe, 1996）。

这意味着你经常需要从别人那里获得安慰和建议吗？并不必然。根据“缓冲假设”，我们仅在处于压力下才需要社会帮助（Cohen & Wills, 1985; Koopman, Hermanson, Diamond, Angell, & Spiegel, 1998; Peirce, Frone, Russell, & Cooper,

**缓冲假设 (buffering hypothesis):** 该理论认为我们仅在处于压力下才需要社会支持，因为它能使我们免受压力的破坏性效应。

## 试一试

### 社会支持

以下这份量表共有10个句子。对你而言，这些句子的描述或许正确，或许不正确。如果你觉得正确请圈“是”，如果感觉不正确请圈“否”。

你或许会发现，有许多句子既非完全正确也非完全不正确。如果碰到这种句子，请试着迅速做出决定，看看哪个答案比较能够描述你的状况。有些问题或许不容易回答，但你一定要从两个答案中选择一个。记住，每个句子都只能选择一个答案。

作答前，请迅速谨慎地阅读每一道题目。这不是考试，答案无所谓对错。

1. 在我认识的人当中，至少有一个人的意见是我可以接受的。
2. 我没有一个可以信任的朋友能给我好的理财建议。
3. 关于我如何处理问题，没有人能给我客观的反馈意见。
4. 当我需要别人对我处理私人问题的方式提供建议时，我知道我能找得到人。
5. 我可以放心地向某人寻求有关性方面问题的建议。
6. 如果我的家庭出现家务责任分担上的争执，我可以向某人征求建议。
7. 我觉得没有人可以分享我最私密的焦虑和恐惧。
8. 如果家庭出现了危机，没有多少朋友可以提供好的建议，告诉我如何处理。
9. 我没有几个可以信任的人能够帮助我解决问题。
10. 如果我要换工作或找新工作，我知道有人可以提供建议。

见423页的记分方式。

(摘自 Cohen, Mermelstein, Kamarack, & Hoberman, 1985)

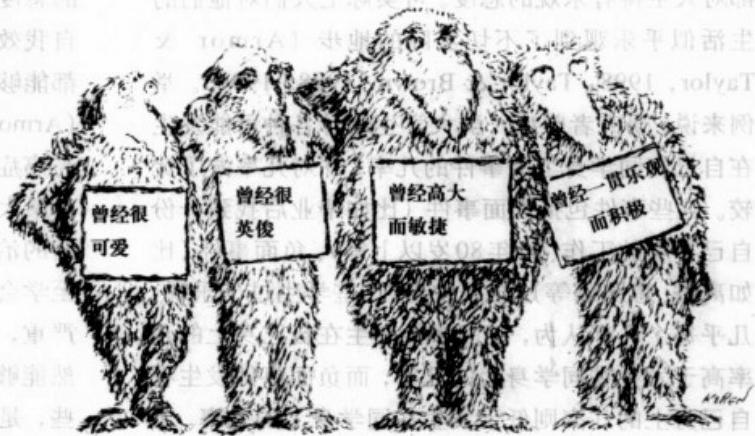
1996)。当问题很严重的时候——比如我们刚跟女朋友或男朋友分手，或者你的父亲刚刚再次脱离困境——社会支持可以通过两个途径帮助你：首先，它可以帮助你把困难看得不那么严重，比如说你发现在同一天参加心理学和微积分的考试，如果你在这些课上有一些朋友，他们同情并且愿意帮助你，那么你就会发现这个问题并不是很严重，而如果需要自己处理这个问题，你也许会感觉到很大的压力；其次，即使你认为这件事给你带来了很大的压力，社会支持同样可以帮助你应付，比如说你在期中考试中回答问题不理想，感觉心情不好，如果有亲密的朋友在你身边帮助你，给你提建议如何在下次考试中发挥好，那就最好了（Stroebe & Stroebe, 1996）。为了能知道你感觉会获得多少社会支持，请完成下面的“试一试”练习。

是	否
是	否
是	否
是	否
是	否
是	否
是	否
是	否
是	否
是	否

PDG

人格与应对方式

当然，有一些人更可能寻求他人的帮助，或者，广泛意义上来说，在压力情境下，会以一种适应性的方式反应。其他人似乎当事情变得糟糕时，其反应会很不好。就像我们前面对习得性无助的讨论一样，部分原因是由于人们解释特殊挫折原因的方式不同：以乐观方式解释挫折要比以悲观方式解释挫折更能够对压力做出较佳的反应。其他研究者则从人格的角度探讨这个问题，个人人格特质的不同使得每个人都不同于其他人。有些人天性乐观，对生活总是充满了美好的期待，然而有些人成天抱怨，他们总是看到人生的阴暗面。有证据显示，乐观的人能够对压力做出较好的反应，而且也比悲观的人更为健康。



(Armor & Taylor, 1998; Carver & Scheier, 2003; Salovey et al., 2000)。想知道自己有多乐观吗？请做下面的“试一试”练习。

我们得到一个好消息，即研究发现，大多数人

### 试一试

## 人生定向测验

在下面 10 个句子当中, 请使用以下所列等级表示你对每个句子的同意程度。

- 0 = 极不同意  
1 = 不同意  
2 = 中立 (既  
3 = 同意  
4 = 极为同意

作答时,请尽量精确与诚实,试着不要因为某一题的答案,影响你对其他题目的回答。答案无所谓对错。

1. 在不确定的状况下，我通常会朝最好的方面想。
  2. 我很容易放松。
  3. 对我来说，一件事情如果要是可能出状况，就
  4. 我一向对自己的未来很乐观。
  5. 我很喜欢和朋友在一起。
  6. 保持忙碌对我来说很重要。
  7. 我从不指望事情能如我所愿。
  8. 我不容易难过。
  9. 我很少指望好事会发生在我的身上。
  10. 总之，我期望发生在我身上的好事多过坏事。

记分方式见第423页

(摘自 Scheier, Carver & Bridges, 1994)

都对人生持有乐观的态度。可实际上人们对他们的生活似乎乐观到了不切实际的地步 (Armor & Taylor, 1998; Taylor & Brown, 1988, 1994)。举例来说, 研究者曾让一群大学生估计各种可能发生在自己和同学身上的事件的几率, 并对几率做了比较。这些事件包括正面事件 (比如毕业后找到一份自己喜欢的工作、享年 80 岁以上等)、负面事件 (比如离婚、患肺癌等)。结果发现, 这些学生过于乐观: 几乎每个人都认为, 正面事件发生在自己身上的几率高于发生在同学身上的几率, 而负面事件发生在自己身上的几率则低于发生在同学身上的几率。不过, 我们知道这是错误的想法, 因为, 不可能每个人都比其他人更有机会碰到好事, 避免坏事的发生。

然而, 一个人要是因为这种不切实际的乐观而犯下影响未来人生的严重错误时, 这样的乐观就有问题。很显然, 我们不希望认为自己永远不会得肺癌而放纵自己吸烟过多。大多数人似乎都能够从乐观与现实之间取得健康的平衡。我们会尽力用正向



**A型人格者 (缺乏耐性、争强好胜、敌意较强)** 比 **B型人格者 (比较放松、有耐心、没有敌意)** 更容易患冠状动脉疾病, 最新的研究显示, 敌意与冠状动脉疾病关系特别密切。

**A型人格 (Type A Personality):** 该人格类型的人面对挑战时通常争强好胜、缺乏耐心、带有敌意情绪、控制欲强。

**B型人格 (Type B Personality):** 该人格类型的人面对挑战时通常较有耐心、比较放松、不好竞争。

的态度对待生活的许多方面, 这就能提高控制感和自我效能感。同时, 大多数人在面对真正的威胁时, 都能够暂时收起自己的乐观, 采取行动来面对威胁 (Armor & Taylor, 1998)。想想兰斯·阿姆斯特朗与癌症作斗争的情形。从态度上来说, 他十分乐观, 尽最大可能找出所有与他所患疾病有关的资料和最新的治疗方法, 并且还向很多专家寻求意见。他甚至学会了和医生一样能读懂 X 光片。不管疾病有多严重, 并且很可能会导致他的死亡, 阿姆斯特朗仍然能够抱有一种乐观的态度, 他说: “哪个更强大一些, 是恐惧还是希望? 最初, 我感到十分恐惧并且不抱任何希望, 但是当我坐下来全神贯注想着我的病的时候, 我就拒绝让这种恐惧完全占据我的乐观 (Armstrong, 2000, p.99)。”

乐观主义与悲观主义之间的差异是滑稽可笑的: 乐观主义者看到的是甜面圈, 而悲观主义者只看到了中间的洞。

— McLandburgh Wilson, 1915

另一个受到许多关注的人格变量是**A型人格**和**B型人格**, 这是一种根据个人面对人生挑战的典型方式所做的人格分类 (Rosenman, 1993)。**A型人格者**通常争强好胜、缺乏耐心、带有敌对情绪、有侵略性、控制欲强。**B型人格者**则较有耐性、较轻松自在, 而且不好竞争。我们对**A型人格者**都十分熟悉, 他们就是那种会因为别人开车的方式不顺己意而猛按喇叭并且朝他人大吼大叫的人。具备这种人格特质的人似乎能够主动而有效地处理压力。而且, 他们这种勇往直前、全力竞争的生活方式在某些方面来说确实有好处。**A型人格者**通常学业成绩优良, 而且事业有成 (Kleiber, Lepore, & Evans, 1990; Ovcharchyn, Johnson, & Petzel, 1981)。然而, 这些成就是需要付出代价的。**A型人格者**在工作以外的活动上所花费的时间相当少, 并且在平衡工作和家庭生活问题上会有一些麻烦 (Burke & Greenglass, 1990; Greenglass, 1991)。此外, 有许多研究表明, **A型人格**比**B型人格**更容易患冠状动脉心脏病 (Matthews, 1988)。

之后的研究试图找出**A型人格**中与心脏病最密

切相关的变量。结果发现，嫌疑最大的是“敌意”这个变量 (Farber & Burge-Callaway, 1998; Krantz & McCeney, 2002; Saloery et al., 2000; Williams, 2002)。争强好胜和节奏快速的生活本身或许没那么糟糕，但一个人如果长期心怀敌意，患冠状动脉疾病的风险就比较高。

有若干因素影响着一个人是属于A型或是B型人格。举例来说，男性、城市居民以及父母均为A型人格者，他们成为A型人格者的可能性较高 (Rosenman, 1993)。另外，与一个人所属的文化可能也有关联。许多西方国家的冠状动脉疾病发生率高于许多亚洲国家，如日本。再者，西方文化强调独立和个人主义，亚洲文化则强调相互依赖和集体主义 (Triandis, 1995)，而这些又和心脏病有两种可能的联系：第一，在西方文化中，比较强调个人主义，也很强调竞争意识，因此可能比较容易鼓励A型人格的产生；第二，在强调集体主义的文化当中，人们在承受压力时或许能够得到较多来自他人的支持。就像我们前面所看到的，社会支持能够帮助我们更有效地处理压力 (Triandis, 1995)。

### 敞开心扉：向他人倾诉

当创伤性的事件发生时，最好的处理办法是把它尽量埋在心底，闭口不谈，还是敞开心扉，找人谈谈自己的问题呢？虽然流传长久的民间智慧告诉我们，敞开心扉是最好的办法，但是这项假说一直到现在才被人验证。詹姆斯·佩内贝克 (James Pennebaker) 和他的同事曾经进行了若干有趣的实验来证实这项假说的价值 (Pennebaker, 1990, 1997; Niederhoffer & Pennebaker, 2002; Smyth, 1998)。举例来说，他和比尔 (1986) 曾经请一些大学生连续四天晚上花15分钟的时间，将他们自己发生过的创伤事件写下来。控制组的学生则是花同样的时间写一件小事。学生们所写的创伤性事件包括一些悲惨的事情，比如被强奸、亲人去世等。结果，就短期来看，写这些创伤性事件当然会使人难过。写下创伤

血压也升高了很多。但是就长期来看，这样做是有好处的，因为在接下来的6个月中，这些人较少去学生健康中心，并且也较少生病。佩内贝克和他的同事在其他的研究中也得到类似的结果，他们发现，大一新生如果愿意将刚上大学时所遇到的问题写下来，在接下来的几个月之内，他们的健康状况会有所改善。另外，最愿意揭露第二次大战经验的纳粹大屠杀生还者，他们在接下来几个月的健康状况也获得了改善 (Pennebaker, Barger, & Tiebout, 1989; Pennebaker, Colder, & Sharp, 1990)。

敞开心扉向他人倾诉能够促进健康的因素是什么呢？佩内贝克 (1997) 认为，写下负性事件的人们会构造一个更有意义且完整的故事来解释这些事件。佩内贝克对几百份被试写下的负性事件进行了分析，结果发现健康状况改善最多的是那些在开始对他们自己的问题描述十分不连贯、无序而后来在解释这些事件的时候却十分清晰连贯的人。一旦解释了这些事件，人们对这些事情就不再多想了。此外，人们可能会较少地抑制有关那些负性事件的想法。刻意压抑负面的想法可能会让人们更关注于这些想法，因为越试图不去想那些事情，实际上会让我们想得更多 (Wegner, 1994)。将创伤性事件写下来或者向他人倾诉，可能会帮助人们更好地理解那些事件，然后整装继续出发。



詹姆斯·佩内贝克 (1990) 的“倾诉心事”研究显示，从长远来看，写作或讨论自己的伤痛有助于健康。

## 预防之道：改善健康习惯

社会心理学除了能够帮助人们缓解压力以外，还可以更直接地促进人们改变健康习惯，例如戒烟、减肥、健康饮食、停止酗酒或者滥用其他药物，以及养成良好的性行为等。

美国人民近来在增进身体健康上，做得相当好。美国高中学校学生吸烟现象不那么频繁，而在20世纪90年代，这种现象曾经激增到预警状态[《吸烟的趋势》(Trends in Cigarette Smoking), 2002]。近年来，研究发现人们使用安全带的人数增加，同时40岁以及40岁以上的女性进行乳房自我检查以避免乳腺癌的人数也大为增加。65岁以上注射流感疫苗的人数也在增加(Nelson et al., 2002)。但是仍然有需要改善的空间。大学校园里饮酒过量的比例高得惊人。研究发现，有49%的男大学生和41%的女大学生饮酒过量(Wechsler et al., 2002)。尽管大部分的饮酒过量者都认为毕业后戒酒很容易，但是许多人后来发现并非如此，结果出现了严重的酗酒问题。美国人属于世界上体重最重的民族，而事实上在所有国家的肥胖人数都在逐步增加(Visscher & Seidell, 2001)。此外，艾滋病的高危人群并未采取足够的防范措施。一项民意测验显示，在性行为频繁的单身美国人当中，只有58%的人说自己使用安全套(Clement & Hales, 1997)。

假设你被聘用设计一个公益广告，目的是鼓励人们表现健康的方式。那你会怎么做？你会使用什么样的技巧？假如你像很多人那样，那很可能你第一步就会让人们心生恐惧从而改变他们的行为。

### 激发恐惧的沟通

公益广告通常使用恐吓的技术来使人们表现健康的行为，如纽约健康部门设计的一则公益广告，画面描述的是停尸房的一具尸体，其脚趾上贴了一标签，写着“艾滋病”。就像我们在第7章谈到的，利用激发恐惧的沟通方式在一些环境下对促使人们表现更健康的行为是有效果的。激发人们适度

的恐惧感，能够促使人们仔细关注公益广告的内容，以及其中提到的如何减少恐惧感的信息（比如使用安全套等）。假如激发恐惧感的广告引发了人们太多的恐惧，使得人们不能理性地思考这些问题，或者没有提供更健康的行为建议时，这些广告就是失败的(Devoe-Comby & Salovey, 2002)。举例来说，在一项研究中，有关艾滋病的恐吓性的一则广告实际上导致了男同性恋者更具冒险性的性行为。这大概可能是因为这则广告让人产生了太多的恐惧，以至于让他们感到很无助以及觉得感染艾滋病是不可避免的(Rosser, 1991)。因此，我们需要十分小心地对会激发恐惧感的广告进行设计，并且要在一部分人中进行测试，然后才能推广到大众中去。

### 信息的框架：强调获利还是损失

我们仔细考虑一下公益广告的表现形式，这具有非常重要的意义。同样的信息可以用不同的形式来表达，可以说如果按照建议的方式来做，就会从中获利（例如，如果用安全套，就可以保持身体健康和防止通过性传播的疾病）；也可以说如果不按照建议的方式来做，就会遭受损失（例如不用安全套，就可能得艾滋病）。可能看起来这些不同的信息具有同样的效果，毕竟，它们都传播了同样的信息——应该使用安全套。然而，结果表明通过获利或损失来表达的信息具有很大的不同(Jones, Sinclair, & Courneya, 2003; Rothman & Salovey, 1997)。

当你试图说服民众去做疾病检查时，最好用损失的方式来表达信息，强调不做检查的损失（例如强调不用安全套的成本或者不做皮肤检查的损失，Meyerowitz & Chaiken, 1987; Rothman 2000）。当目标是说服民众从事预防疾病的行为时，最好用获利的方式来表达信息，强调通过这些行为会带来什么好处（例如，用安全套或防晒霜可以带来的好处，Higgins, 1998; Rothman, Salovey, Antone, Keough, & Martin, 1993）。根据一项研究，通过损失的方式来表达信息提高了妇女去检查皮肤癌的意愿（检查行为），然而用获利的方式来表达信息，则会提高女性使

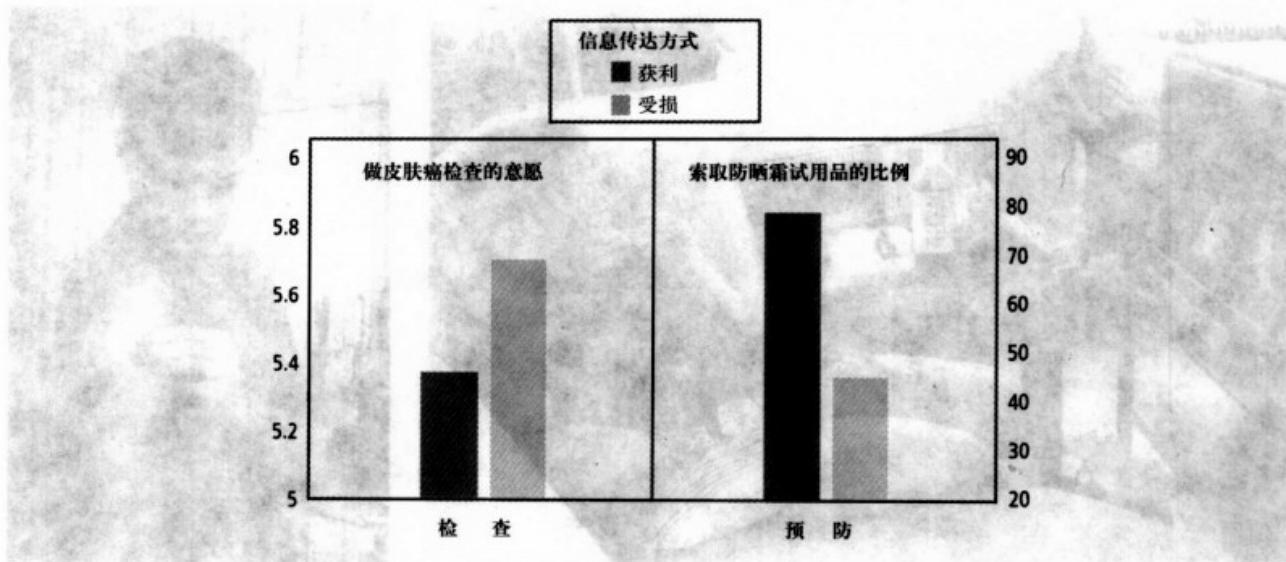


图 14.5 健康信息的传达方式：获利或受损的表达方式

研究者们给女性被试呈现一段宣传预防皮肤癌的信息。部分被试接收到以获利方式表达的信息，强调关心皮肤癌可能带来的好处（例如如果早期发现，这些癌症大多能够治愈）。其他被试则接收到以受损方式表达的信息，强调不关心皮肤癌可能会带来什么样的负面后果（例如除非早期发现，早期治疗，否则这些癌症大多无法治愈）。从图的左边我们可以看到，受损的信息对检查行为（做皮肤癌检查的意愿）最为有效；从图的右边我们可以看到，获利的信息对预防行为（索取防晒霜试用品的意愿）最为有效。（摘自 Rothman, Salovey, Antone, Keough, & Martin, 1993）

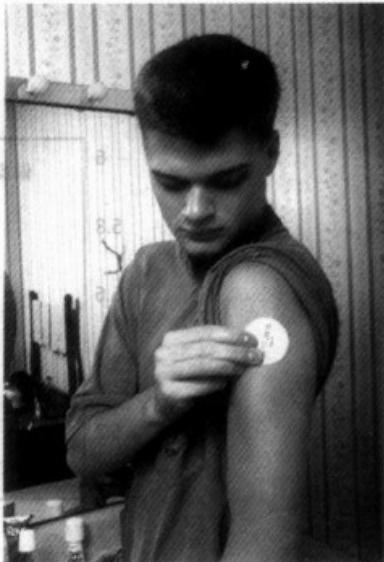
那么，为什么不同的信息表达方式会造成不同的效果？可能是不同的信息表达方式改变了人们看待自己健康的方式（Rothman & Salovey, 1997）。损失的信息表达方式会让人注意到，他们或许有某个健康问题是可以通过检查行为来加以处理的（例如做皮肤癌检查）。获利的信息表达方式则会让人把注意力放在下面这件事上：目前他们健康状况良好，但如果要保持健康，就应该从事预防行为（例如：在阳光暴晒下应该使用防晒霜、从事性行为时使用安全套等）。因此，在你动手设计公益广告之前，先决定你是要鼓励哪一种行为（预防行为或是检查行为），然后再依此进行设计。

### 改变与健康有关的行为：利用认知失调理论

不幸的是，要使人们改变根深蒂固的习惯，这种公益性广告并不能起多大作用。问题在于，一旦谈到健康问题，就会有很多障碍产生。比如说，要

人们使用安全套时，大多数人都意识到艾滋病是一种很严重的疾病，如果使用安全套就能够预防艾滋病的传染，但是仍然只有很少的人会使用。其中一个原因是很多人认为使用安全套会有诸多不便，并且也不浪漫。当他们从事性行为时，也不愿意想到这种类似于疾病的暗示物之类的东西。当涉及性行为时，大多数人都会有一种很强的逃避心态。在这个例子里，人们觉得即使艾滋病的确是个真实存在的问题，但也不认为自己是在冒险。那么我们要如何改变这种致命的心态呢？

社会心理学传达的一个重要信息是，当你要让人们改变行为时，要在心理上挑战其自尊，使对方了解做这样的改变将会在心理上获得好处。即这样做会使他们觉得对自己有利，并且能维护其自尊。这种说法听起来是否很耳熟？这是认知失调理论的基本原理。就像我们在第6章讨论过的，埃里奥特·阿伦森（Elliot Aronson）和他的同事运用认知失调理论来促使人们表现出更健康的行为，包括更经常使用安全套。我们在此做一个简单的回顾，在一



在某些健康方面，美国人已经有所进步了，例如戒烟的人越来越多。然而在其他方面，美国人做得并不是很好。比方说，许多人就觉得减肥和有规律的运动很困难。社会心理学如何帮助人们表现更健康的行为呢？

项实验中，研究者要求一群大学生在摄影机前，针对艾滋病的危险性以及倡导使用安全套发表演说，并告诉他们这些录像带会播放给高中学生看（Aronson, Fried, & Stone, 1991；Stone, Aronson, Crain, Winslow & Fried, 1994）。做这样的演说是否能足以使这些学生改变自己的行为，而更多使用安全套呢？

答案是会的。但学生们必须列出清单，写出自已生活中难以使用或“不可能”使用安全套的情况，使他们意识到自己没有使用安全套，这样才会有效果。因为他们意识到，对高中生倡导必须使用安全套的行为时，自己却没有做到，他们会认为自己是伪善者。由于没有人会愿意自己感觉像是伪善者，这些被试就需要采取措施来找回他们受损的自尊，最好的措施就是按照自己所倡导的方式去做。这也正是阿伦森和他的同事所发现的：在上述情形下的大学生表示未来会比较愿意使用安全套，并且当有购买机会时，也会比那些没有经历上述情形的人购

这个关于安全套的研究也明确显示了另一相近的要点：有时候，要改变一个人的行为，最好的方式是改变他们对行为与社会情境的诠释方式。在这个实验中，没有必要直接改变学生的行为，因为这些学生并没有因为使用安全套而受到奖励，也没有被告之不使用安全套的危险。相反的是，研究者们改变了这些大学生对于不使用安全套的诠释方式。在参与实验研究前，大学生们可能会认为不使用安全套没什么大不了的，毕竟他们不会感染艾滋病。在给高中学生做了演讲之后，过去没有使用安全套的行为使他们觉得自己是伪善者，没有原则的人。因此他们变得愿意多使用安全套了。因此我们不能忽视社会心理学所传达的一个重要信息：要使人们改变他们的行为，最好的办法是改变他们诠释情境的方式。到现在为止，我们已经讨论了几项会影响健康行为的因素。现在，你不妨做一做下面的“试一试”练习，看看是否能够借此改善你的习惯。

## 试一试

### 改变你的健康习惯

运用本章所讨论过的原则来改进你的健康习惯。例如，你可能减肥几公斤，多做一些运动、少抽几根烟等。当然，这些都不容易做到。否则，我们每个人不就身材苗条、体格健壮而且都不吸烟了吗？建议你一开始先慢慢来，不要设定太高的目标，比如，你可以先尝试一个星期内增加1~2小时的运动量，或者减掉2千克，或者每天少抽几根烟。以下是关于行为改变的一些具体建议：

- 提高对行为的控制感，尤其是自我效能。你可以慢慢来，从很小的事情做起。比如你想减肥就可以从一些容易控制的行为慢慢做起。你可以开始先把某些你不是很喜欢而且又相当容易令人发胖的食物或者饮料从饮食当中剔除。假设你每周喝5杯200卡路里的果汁，取而代之喝白开水，这样一来，你一年可以减少2.5万卡的热量，相当于5.9千克重。这样做的目的是，慢慢提高你对行为的控制力和自我效能感。当你能够控制某种行为后，再尝试另一种行为。你能办得到的！
- 如果你经历了挫折，比如在生日宴会上不小心吃了两块蛋糕，其实你并不打算这么做，或者是当你本来打算好去健身时，但又不去了，避免伤害性的归因模式，不要认为这次的失败是起因于内在、稳定而全面的因素，这样会导致习得性无助的产生。记

住，似乎每个人的第一次节食或第一次戒烟都会失败。成功通常要经过好几次的失败，因此，一两次的失败并非起因于你身上某种无法改变的因素。加油！

- 尝试做一个你自己的小型的认知失调实验，正如我们讨论过的阿伦森、弗里德和斯通（1991）的关于更为安全的性行为实验。有两个步骤：第一，发表演讲，鼓励他人采取你自己正试图改变的行为。举例来说，告诉你的朋友肥胖的危险（例如，根据世界卫生组织的估计，每年有30万名美国人因为过度肥胖而过早死亡；Fumento, 1997）。你的演讲越投入，描述的细节越详细具体，你的听众就会越多，效果就越好。第二，将你没有身体力行的时间详细记录下来（例如，你体重增加的日期）。一旦你采用“伪善技术”，你可能就会觉得改变行为更加容易。
- 要改变一种根深蒂固的习惯可能会带来压力，而社会支持在这个时候最重要。和你的朋友、家人谈谈你想要改变行为的努力，征求他们的建议并取得他们的支持。如果能说服几个朋友和你一起尝试就更好了。通过团体式的努力，你们将能相互支持，进而改变行为。



## 压力与人类健康

压力被定义为人们觉得无法应付环境时所产生的负面感受。压力会带来许多负面的影响，例如免疫系统的损伤。压力的一个主要决定因素是，个人对周围环境的自觉控制有多少。一个人对一件事情的自觉控制越低，这件事就越可能对他造成生理或心理上的困扰。比如，许多养老院的老人所感受到的控制力丧失就可能会对他们的健康造成负面影响。对人们来说，在某一特殊的领域，拥有高的自我效能也是十分重要的。所谓自我效能，指的是个人认为自己有能力执行特定行为来达成所要达到的目标的信念。此外，负面事件的解释方式也会影响该事件所带来的压力大小。当不好的事情发生时，假如人们采取稳定、内在、全面式的归因方式，那他就会产生习得性无助。习得性无助会导致情绪沮丧、努力减退、学习新东西时感到困难等状况。刻板印象威胁，指的是担心自己会强化社会对自己所属团体的刻板印象，是压力的另一种来源。它会导致健康问题，比如高血压。解除刻板印象威胁，比如，告诉非裔美国男人或者女人他们在一项特殊的测试中没有种族或是性别歧视，结果发现他们的表现有所提高。

## 压力的应对

应对方式指的是人们在面对压力事件时的反应方式。最近的研究表明，男人在压力面前更倾向于表现出接受挑战或者逃跑反应，也就是说他们在压力面前或者与压力源做斗争或者逃避压力；而女人在面对压力时则会出现“趋向和表现友好的反应”。妇女们不采取争斗和逃跑应对方式，她们肩负着抚育孩子的责任，在面对压力时，就会做好保护

自己、保护孩子的准备，并且会创建社会关系网使自己和孩子远离危险受到保护（表现友好）。另外，所谓社会支持指的是个人需求获得他人回应和接纳的感觉，这对男人和女人都是有益的。根据缓冲假设，一个人在处于压力下时，社会支持特别能够提供帮助，因为它可以帮助一个人比较不会把一件事情解释为压力事件，这样就能帮助他应对压力。

关于人格特质的研究，比如乐观、A型人格、B型人格，重在讨论人们应对压力的典型方式，以及这些应对方式和生理健康的关系。乐观的人通常比较能够更好地应对压力，身体也比较健康。A型人格者，尤其是那些敌意特别高的人，比较容易患冠状心脏病。其他研究者则注重探讨人们面对压力时所采取的应对方式。有几项研究表明，敞开心扉，也就是用写作或者谈话的方式来谈论自己的问题，从长期来看是有益于健康的。

## 预防之道：改善健康习惯

探讨人们如何采取更健康的行为方式也是十分重要的事情。一种方式是对人们使用会引起恐惧的说服性沟通。为了取得成功，传达的信息应该引起适度的恐惧，这样就能够促使人们更关注广告以及那些包含告诉人们如何减轻恐惧的信息（例如使用安全套）。另外，根据你希望人们采取的行为类型来相应地制作你的信息，这也是十分重要的。为了使人们采取检查行为时，比如做皮肤癌检查，最好使用受损的表述方式，强调不采取该行为的负面后果。为了使人们采取预防性行为，例如戴太阳眼镜，最好使用获利的表述方式，强调该行为带来的正面效果。最有效的方法是引起人们的认知失调，例如让人们因为自己没有使用安全套而觉得虚伪，为了降低这样的失调，就必须改变自己的健康习惯。

## 思 考 题

1. 考虑一个个人事件的例子，这个事件使一些人感到压力，而另一些却没有感觉到。为什么会对一些人产生压力，而对另一些人却没有任何影响呢？我们在本章中考虑到的一些因素，例如知觉控制、自我效能、习得性无助以及刻板印象威胁，是否是上述问题的影响因素呢？

2. 运用我们在本章中讨论过的理论，设计一个计划来帮助大学一年级新生适应他们所在院系的学习要求。

3. 运用我们本章讨论过的理论，设计一个公共健康活动使得大学生远离酗酒。

### 第 414 页“试一试”记分方式

第1、4、5、6、10题答“是”者，各得一分；第2、3、7、8、9答“否”者，同样各得一分。

以上是研究者们用来测量他们的所谓“社会支持度估计”，或“我可以向多少人谈论自己的问题”(Cohen, Mermelstein, Kamarack, & Hoberman, 1985, p.75~76)所编制的量表。他们其中的一个发现是，当人们没有压力的时

候，社会支持度低的人并不比社会支持度高的人有更多的生理症状。这项发现支持了我们在文中所讨论到的缓冲假说：生活中遇到困难时，我们最需要社会支持。本研究还发现，女性在这份支持量表上的得分高于男性。假如你得分比你预期得分低，当你处在压力之下时，就需要多找别人倾诉自己的烦恼。

### 第 415 页“试一试”记分方式

将第3、7、9题的答案颠倒；意思是说，将这几道题的0变成4、1变成3、3变成1、4变成0。接着再将这些分数与第1、4、10题的得分相加（第2、5、6、8题不计分）。

本测验是由 Scheier、Carver 和 Bridges (1994) 编制，用

来测量个性的乐观程度。根据研究者的说法，得分越高，人生就越乐观。在他们的研究中，大学生的平均得分是14.3分，男女之间并无显著的差异。有几项研究发现，乐观的人更能应对压力，而且普遍比悲观的人身体更为健康。





# 第 15 章

## 社会心理学与环境

### 环境成为压力的来源

压力来源之一：拥挤

压力来源之二：噪音

### 利用社会心理学来改变破坏环境的行为

解决社会性两难问题

节约用水

节约能源

减少垃圾

废品回收

### 摘要

### 思考题

### 落脚：一次醒来之后

那艘没人要的装满垃圾的船，是到目前为止关于环境问题最为不朽的象征。1987年，一艘来自纽约市的装满垃圾的船被Islip市的一个垃圾处理场拒收，因为这个垃圾处理场已经满了。公司雇用了一些企业把垃圾运到其他地方，这些不幸的押运人乘坐“Mobro 400”号轮船，把垃圾运往Morehead的一个垃圾站，他们起初想把这些垃圾丢给那里的一个气体转换项目，让这些垃圾腐烂，产生甲烷气体，从中获利。这个计划很快被加利福尼亚政府当局否决，他们甚至不让这艘船靠岸。我们知道，在当今世界，垃圾不简单只是垃圾，我们丢弃的垃圾中可能含有有毒的化学物品和危险的金属，加利福尼亚当局不希望加利福尼亚州被纽约的有毒废弃物所污染。

“Mobro 400”开始了近1万公里的航行。六个月内，这些垃圾的主人苦苦寻找愿意接收这些垃圾的人，他在佛罗里达、亚拉巴马、密西西比、路易斯安那、墨西哥、伯利兹城、巴哈马群岛广泛寻求帮助，但是仍然没有人愿意接手。最终，这艘船回到了纽约，经过当地和州政府官员的激烈讨论，这

些垃圾被焚烧，正如你猜想的那样，埋到了纽约州的Islip。

我们向哪里扔垃圾并不是一件可笑的事情，事实上，它会严重影响我们的健康。最近的一份研究表明，住在欧洲一个有毒的垃圾处理场周围3公里的人，孩子有先天疾病的概率要比其他地方高40% (Vrijheid et al., 2002)。

在全球人口不断增加时，我们的物质世界也成了越来越重要的压力来源。许多地区已经没有空间来堆放垃圾了。拥挤的现象日益严重，越来越多的市区显得过度拥挤。我们越来越难逃离飞机和交通的噪音。我们不禁要问，物质环境所带来的压力究竟该如何面对？

当外在环境给我们带来压力的同时，我们也在对环境施加压力。有许多十分紧迫的环境问题有待于我们去解决，其中包括有毒的废弃物、过多的垃圾处理场、污染问题、全球温室效应、以及热带雨林的破坏等。本章将要探讨两个主要的问题：环境成为压力源以及我们如何使人们采取更环保的行为。

※ ※ ※

## 环境成为压力的来源

回溯到几个世纪前，给我们印象深刻的是，我们已经学会如何去对付那些环境中曾经给祖先带来过麻烦的危险（虽然，十分悲惨的是，在世界还有许多地方，饥荒和疾病传染仍然是致命的原因）。具有讽刺意义的是，在我们学会控制环境的同时，我们也制造了一些新的、祖先未曾遭遇过的压力来源。

### 压力来源之一：拥挤

现在共有60亿人居住在这地球上，这数字比过去生活过的祖先的总和还多。世界人口正以每天25万人的速度在增加。按照这种增长速度，到了公元2025年，世界人口会增加两倍，并且会在更短的时

间内再增加两倍。早在200年前，英国牧师托马斯·马尔萨斯 (Thomas Malthus) 就警告说，人口数量增长得如此之快会导致有一天食物不够吃。他对这种灾难的发生时间估计错误，因为农业科技的进步使得收成增加。但现在食物供应已经在减少，世界上营养不良的人在逐步增加 (Sadik, 1991)。虽然马尔萨斯的预言时间有些延后，但许多科学家担心他的预言变得越来越真实了。

即使有足够的食物供应，对人类和动物来说，过度拥挤会产生极为可观的压力来源。无论是在自然环境中还是实验室里，动物只要生活在拥挤的环境中，繁殖就会减慢，对年幼同伴的照顾就会降低，并且也比较容易生病 (Calhoun, 1973; Christian, 1963)。如果人处于相同情况下，研究显示也会有类似的负面反应。例如，在监狱中的人口如果增加，纪律问题、自杀率和死亡率也会随之增加 (Paulus & Dzindolet, 1992; Paulus, McCain, & Cox, 1981)。

研究表明，居住在拥挤的宿舍中的大学生（例如，宿舍区有公用的走廊、公用的洗浴室和公用的休息室）比那些居住在不太拥挤的宿舍中的大学生（例如，每间宿舍都有自己的浴室），在社交方面表现得更加退缩，也更容易产生习得性无助（Baum & Valins, 1977；Evans, Lepore, & Schroeder, 1996；Kaya & Erkip, 2001）。

为什么拥挤会如此令人厌恶？要解答这个问题，我们必须先认清一个事实：有其他人在身边不见得总是令人不舒服，像很多人就喜欢住在大城市。当星期六晚上来临的时候，我们期望有更多的朋友一起结伴去游玩，人越多觉得越有意思。这样的事实，使得研究者们必须先分辨密度与拥挤的差异：密度是中性的字眼，指的是在一定的空间内人的数量。所以一间有 20 人的教室的密度比有 50 人的同样一间教室的密度要低。拥挤则是一种主观认定的状况，那是一种因为有他人在身边而引起的不舒服的感觉。也就是当密度到达令我们不舒服的感觉时，就会感到压力。在特定的环境下，一间只有 20 人的教室会比有 50 人的教室使人感觉更拥挤。

**拥挤与知觉控制** 在什么样的情况下，密度会变成拥挤呢？其中的一个原因就是人们如何看待他人的存在，同时也包括他们对拥挤情况的控制程度有多少（Baron & Rodin, 1978；Schmidt & Keating, 1979；Sherrod & Cohen, 1979）。如果他人的存在降低了我们的知觉控制感，例如，让我们觉得没有什么活动空间了，或是无法躲开他人，那我们就会觉得拥挤会造成压力。如果我们觉得能控制这种拥挤的状况时，例如，我们能随时离开人群，找到一个安静的地方，那我们就不会觉得拥挤会造成压力。

有一项研究证实了这个假设，研究者让一些高中生在一问挤满人的房间里解答一些问题（Sherrod, 1974）。在第一种情境下，研究者告诉学生，他们可以随时离开该房间，但他同时说了下面的话：“在过去的这个实验中，有些人选择了离开，



随着人口数量的增加，我们的星球变得越来越拥挤，在什么条件下拥挤会被觉得是有压力的？

其他人没有离开。当然，我们希望你们都能留下来，但决定权在你们手中。”在第二种情境下，另一组学生也在相同的环境下答题，但不允许随时离开。在第三种情境下，让第三组学生在不拥挤的环境下答题。答完题后，所有的被试再换到另外一处不拥挤的地方去完成一系列困难的拼图游戏。开始时，不论是否有知觉控制感，那些必须忍受拥挤的学生答对的题目与那些不受拥挤的学生一样多。起初，他们都能集中精力答题，忽略自己是处在一个肩靠肩的拥挤环境中。然而，在拥挤环境中的学生认为自己不能逃脱，缺乏控制感，最后还是产生了效果。就像在图 15.1 中我们所看到的一样，那些在第一阶段无法控制拥挤的学生，在第二阶段所能解出的拼图明显没有在其他两种情境下的学生解出的多。那些知觉能控制拥挤的学生，所解出的拼图和那些没在拥挤中答题的学生几乎相同。

并不是因为拥挤本身导致了压力的产生，而是个体感到不能控制或者躲避拥挤的环境因而产生了压力。可能是在世界的一些地区比另外一些地区更容易获得这种控制感。比如，如果你居住在高楼林立

密度 (density)：一定空间内人的数量。

拥挤 (crowding)：由于他人存在而引起的主观不舒服的感觉。

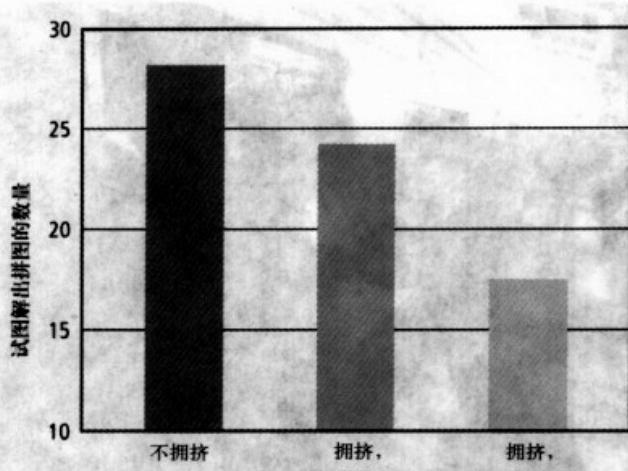


图 15.1 拥挤与知觉控制

相信自己能够控制拥挤环境的被试在接下去的测验当中，与不曾处于拥挤环境下的被试，努力试着解出拼图的数量几乎一样多。（摘自 Sherrod, 1974）

纽约城，要比居住在爱荷华州农场的居民更难避免拥挤。同样，日本的房屋和公寓通常要比美国的住所小。而且，至少对美国人来说，似乎在日本要躲避拥挤的环境要比在美国更为困难。即使是在人口十分稠密的地区，也会有社会规范来保护人们的个人隐私，躲避过度拥挤感。举例来说，理查德·布里斯林（Richard Brislin）（1993）提到，在日本和墨西哥的内陆城市人口密度都十分高，有关去他人家里拜访的社会规范与美国的相关法律有所不同。在墨西哥，家通常被视为一个可以独处、可以躲避拥挤压力的神圣不可攻击之地。所谓到别人家里顺道拜访，根本可以说是闻所未闻（Pandey, 1990）。同样，日本人在家中招待客人的机会也远低于美国人，他们比较喜欢邀请客人在餐馆就餐。不过，尽管不同文化控制拥挤的方式

地铁里的沙丁鱼现象，在夜总会中却摇身变为人人珍惜的亲密关系。  
 —— Simeon Strunsky, 1954

**感官超载 (sensory overload):** 当接收到的环境中的刺激超出个人的注意力或处理能力范围之外时，即为感官超载。

不尽相同，控制拥挤的需求却是共同的、普遍的（Fuller, Edwards, Vorakitphokatorn, & Sermsri, 1996）。

**拥挤与归因** 除了知觉控制以外，其他因素也会决定我们对拥挤所产生的反感程度。比如说，他人的存在会激发生理反应（Zajone, 1965）。正如我们在第5章看到的，激发会造成有趣的结果。它会引起极为不同的情绪反应，这决定于人们如何对拥挤造成的激发进行归因（Schachter & Singer, 1962）。因此就像我们预期的那样，引起我们对拥挤反感的重要决定因素是人们对拥挤造成的激发的自然归因。如果他们归因于他人的存在，就会解释环境太过于拥挤，因而会觉得十分不舒服；如果他们归因于其他因素，就不会感到拥挤（Aiello, Thompson, & Brodzinsky, 1983; Schmidt & Keating, 1979）。举例来说，一个在坐满300人的教室上课的学生，她可以将生理激发归因于精彩的上课内容，这时她会感到不那么拥挤；如果她将生理激发归因于自己像沙丁鱼罐头的感受，就会感到十分拥挤。

**拥挤与感官超载** 最后，如果拥挤导致“感官超载”，也就是环境给予的刺激已经超出个人的注意力或处理能力范围之外时，就会引起人们的反感（Cohen, 1978; Milgram, 1970）。既然他人的存在是主要的刺激，所以当有许多人围绕着我们，而我们又不能专注在每个人身上时，就会造成感官超载。举例来说，当你应聘一份工作时，被一个由10个人组成的委员会面试时，你会觉得你必须专心听每一位面试委员的话，并且你也那样做了。结果呢？你的注意系统受到严重影响，并且很可能造成不良的负性结果。你可以做做“试一试”练习，看看自己的生活环境的密度和拥挤程度有多高。

## 压力来源之二：噪音

在许多市区，警察都会有特殊装备，比如电棍、手枪和测试噪音的机器。随着人口数量的不断增加，市区的人口密度逐渐变大。人们对人类自身产生的噪音抱怨声也越来越大。举例来说，当夜幕降临在Rehoboth海滩时（特拉华州的一个海边有名的

## 试一试

### 人们何时会觉得拥挤

经过几天的观察，发现人们可能会在以下场面出现拥挤状况，例如派对、人来人往的公交车站、电影院前排队、餐厅前排队、演唱会等。请对每一种情境进行下列的评比：

- 该场地的人口密度是多少？换句话说，每平方米有多少人？显然，这很难精确测量，不过你还是可以粗略估计的。
- 在这些情境下的人有多少控制力？讲得更精确一点就是，当这些人想要离开原地去找个比较不拥挤的地方时，他们是不是很容易办到？请根据下列这份量表进行评定：

在这个情境下，人们似乎感到自己：

1	2	3	4	5	6	7	8	9
控制力很低					控制力很高			

- 人们感觉这些情境有多拥挤呢？确切地说，处于此种情境下有多大的负面感受呢？请根据下列这套量表进行评比：

人们似乎觉得这个地方：

1	2	3	4	5	6	7	8	9
非常不舒服					非常舒服			

在你对几种情境进行抽样后，看看哪一项能够预测出第三题的答案：是人口密度（问题一）还是人们的知觉控制感（问题二）。如果你学过统计课程，你可以计算出第一、三题答案的相关系数，以及第二、三题答案间的相关系数，然后再比较哪个系数较大。如果你没学过统计也没关系，你只须观察这些答案的模式，看看第三题的答案更接近第一题的答案还是更接近第二题的答案。根据文中所讨论的研究，第三题的答案应该比较取决于人们的知觉控制感（问题二），而不是特定情境下客观的人口密度值（问题一）。

小镇)，酒吧里的乐队就开始演出，很快附近的居民就怨声载道。警察带着他们的测试噪音的机器赶到，然后给产生超过规定噪音的行业处以100美元的处罚（Pressley, 2003）。圣弗朗西斯科年鉴最近发表了餐厅评论关于对噪音的测试，其中包括餐厅回顾中关于噪音水平的评定（Weiss, 2003）。

人们可以自主选择是否经常去喧闹的餐厅或是酒吧。可是有人却不是那么幸运，因为他们住在很难避免噪音的地区。比如，为了躲避他们在Hoboken吵闹的邻居，克里斯托弗和他的妻子搬到了新泽西州的Englewood。他们享受了好几年平静安宁的生活。可是好景不长，美国联邦航空管理局调整了内瓦克机场的起降模式，使得每天有将近300架飞机从房屋上方呼啸而过。有一天，克里斯托弗回到家中，竟然发现妻子泪流满面。他说：“我们已经很习惯在喷气机飞行的高峰时刻出门。从心

理上来说我们不再居住在这儿了。尽管不是露宿在桥下，但却有一种无家可归的感觉。”（喷气机噪音，1991, p.32）

我们将克里斯托弗夫妇的经历与为人们所知的住在非洲东北部的苏丹（接近赤道）名为Mabaan的种族作个比较。在20世纪60年代初期，塞缪尔·罗森（Samuel Rosen）和他的同事对他们做了一番研究（Rosen, Bergman, Plester, Elmofthy, & Satti, 1962），发现这个种族的文化与现代文明几乎没有接触。Mabaan人住在竹棚屋里，穿得很少，只吃鱼、谷物以及玩小游戏生活。他们的生活环境安静、不拥挤，完全没有现代都市生活的压力源。那里没有刺耳的汽笛声和喇叭声，不用忍耐下班后的交通堵塞，很少担心犯罪的发生。研究人员发现，与美国成年人相比，这个种族的人很少有高血压、肥胖症，同时听力也比较好。

当然，我们不能肯定因为没有现代都市生活中的压力源的问题，使得Mabaan种族的居民有十分健康的身体。即使真是这样，我们也不情愿认为住在现代都市社会总是充满压力并且不可避免会导致健康上的问题。

有些人在忙碌、拥挤、喧闹的大都市里能够生活得很好。此外，同样的事情比如吵闹的音乐在一些场合让人感觉享受，可是在另一些场合却会使人产生极大的压力。虽然如此，城市里的噪音还是会给人压力。新泽西的一个城镇禁止冰淇淋车放音乐，因为那里的人们抱怨音乐声太大太烦人了(Herszenhorn, 1998)。

要理解为什么噪音有时候让一些人感到很烦而不会给其他人带来烦恼，我们就必须来重温一下社会心理学的基本假设：影响人们的情境是主观而不是客观的。相同的刺激，比如吵闹的音乐，在有些场合下被解释为快乐的来源，而在其他

我们滥用地球资源，荼毒生灵，最终，它们会向我们复仇。我们破坏它们的存在就是在损毁我们的未来。

— Marya Mannes, 1958

噪音，就是充斥于耳中的“垃圾”，是文明的一种重要产品，也是文明的鉴别标识。

— Ambrose Bierce,  
Devil's Dictionary, 1906



在全球人口不断增加的同时，我们的物质世界也成了越来越严重的压力源。举例来说，飞机和交通噪音已经成了都市生活越来越普遍的特色。

一些场合下却被认为是恼人的音乐。为了明白什么时候环境会给人带来压力，必须理解人们如何以及为何解释环境给他们的生存带来威胁。就像拥挤一样，当人们感觉不能够控制噪音的时候，噪音就特别会让人产生压力。

**噪音与知觉控制** 戴维·格拉斯(David Glass)和杰尔姆·辛格(Jerome Singer)(1972)曾进行了一系列实验来测试当噪音让人产生压力的情境。在一项典型的实验中，被试被要求去解决一些给定的问题，比如复杂的加法问题以及校对的任务。当他们工作时，他们会听到一阵很突然的并且十分大的噪音。如像是打印机的声音、打字机的声音和两个人在用西班牙语交谈的声音，而且以108分贝的音量播放，这大概与你在操作一部固定机器所听到的声音或是在跑道旁听到一架大型客机起飞的音量一样大。

第一组的情况是，这些噪音会以不可预料的间隔和长度在25分钟内播放。在第二组中，被试们会听到同样的噪音，但却让他们有能够控制噪音的感觉。研究者告诉被试能随时按下按钮消除噪音。研究者说：“你们可以自行决定是否要按按钮，按下按钮可以立刻消除噪音，不过我们希望你们不要按，但是这完全取决于你们自己(Glass & Singer, 1972, p.64)。”此时很重要的一点是，所有的人都

没有按按钮。第二组听到的噪音与第一组相同，但差别是他们相信自己能随时停止噪音。最后，第三组的被试是在平和安静的环境下进行工作。在25分钟的测试后，所有的被试在没有任何噪音的环境下进行解决新的问题。

实验结果发现，在开始的25分钟的测试中，噪音对人的影响不大。只要问题不太复杂，被试可以忍受这些噪音并且能忽略使人不愉快的噪音，对问题的解决做得和在安静环境下的被试一样好。然而，接下来的情形就大不相同了。他们都在安静的环境中解决问题，就如同图15.2中我们所看到的那样，那些曾经忍受不可控制的噪音的被试比那些在第一次测试中没有听到噪音的被试犯的错误明显多。相比之下，听到噪音并且相信自己能

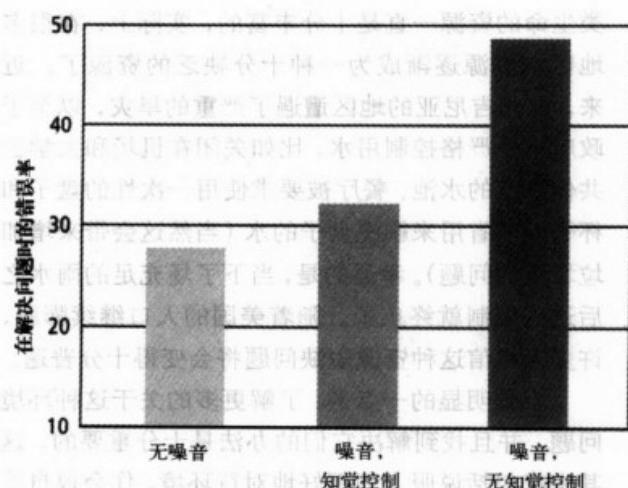


图 15.2 噪音与知觉控制

那些相信自己可以控制有害噪音的人们在之后的测验中的成绩与没有听到噪音的人们几乎是一样的。(摘自: Glass & Singer, 1972)

控制它们的被试和那些根本没有听到噪音的被试在第二次的测试中做得一样好。当人们知道他们能随时停止噪音时,这些噪音就会比较容易忍受,而且不会影响下次的表现(即使人们从未真正停止噪音)。

为什么噪音会使人的表现变差?为什么仅在噪音不能被控制的情况下出现这种现象?当人们开始遇到无法控制的负面事件时,常常都会尽自己最大努力去克服。但是,只要这些无法控制的时间超出我们能够克服的能力范围,就会产生习得性无助(Abramson, Seligman, & Teasdale, 1978; Wortman & Brehm, 1975)。就像我们在开始的社会心理学行为模式人讨论过的,当人们以悲观方式解释负面事件时,比如,假设该事件是由无法改变的原因所致时,就会产生习得性无助。习得性无助的一个后果就是努力减退,这会导致

学习新东西时感觉更为困难。因此那些不能控制噪音的被试在第一次测试中还能对付并且能有不错的表现,可是这种缺乏控制的感觉使他们在接下来的测试中表现很差。相比之下,那些相信自己能够控制噪音的被试从来没有产生习得性无助,因此他们能在第二次测验中继续表现不错。

**噪音和都市生活** 不幸的是,现代都市中的噪音都是人们所不能控制的,而且时间都要比格拉斯和辛格做的实验中的25分钟长。有研究表明,人们处在真实生活中的噪音所产生的反应,与格拉斯和辛格所做的研究中那些处于无法控制噪音情境下的被试相同。举例来说,住在靠近繁忙的高速公路和机场的儿童比那些住在更为安静地区的儿童,血压要更高,比较容易分心,阅读测试成绩也更差(Cohen, Evans, Krantz, Stokols, & Kelly, 1981; Cohen, Glass, & Singer, 1973),这些都是习得性无助的典型反应。

很显然,这些研究中的研究者们不能自由设计让孩子们住在靠近机场或者远离机场的地方。尽管如此,研究者们还是尽他们最大努力在孩子的种族、社会阶层、经济状况、背景等变量上进行匹配。孩子们的表现某些方面会与处在噪音不可控制的情境下的表现有所不同。德国慕尼黑一个新机场的开放和旧机场的关闭给研究者们提供了一个独特的机会,这可以用来研究机场附近同一个地区长时间



通常情况下,不可预料的噪音在城市生活中是不可避免的。研究表明,经常处于噪音中的孩子血压会更高,注意力更加容易分散,而且面对难题时也更容易放弃。

内噪音的影响。研究者做阅读实验，实验的对象是在旧机场关闭前后都住在机场附近的人，和那些在新机场建起前后都住在机场附近的人（Hygge, Evans, & Bullinger, 2002）。这个研究证明了以前研究的结论，接触到飞机噪音的小孩阅读能力明显比没有接触到飞机噪音的人低。也就是说，住在旧飞机场附近的人在它关闭前阅读能力差，住在新飞机场附近的人在飞机场建起后阅读能力更差。这个研究同时检验了一个新的问题：飞机噪音的影响，当噪音消失后是否可以恢复呢？旧飞机场关闭后一年，住在旧飞机场周围的小孩阅读能力和更远地方的小孩一样了。这个研究很鼓舞人心，表明减少城市噪音的措施会很快奏效。一定程度上由于这些研究，已经开始采取措施，减少人们遭受的噪音，例如，给学校附近填加隔音的材料，或者给飞机发动机填加装置减少噪音（Bronzaft, 2002）。

总之，随着人类的进步，我们学会了如何去控制环境中的危害。但同时，这个过程也带来了许多新的危险，比如噪音和拥挤。现在我们转过头来看另一个由于拥挤和技术进步带来的问题：人们在通过各种方式破坏自然环境。非常需要人们关于观点和行为上的革命来避免环境灾难。社会心理学家已经研究了许多措施（包括社会影响和社会中的相互作用），来促使人们按照对环境更加有利的方式行动。

## 利用社会心理学来改变破坏环境的行为

人们就像是对待一个巨大的垃圾桶一样对待地球，很快，土地、水和空气中都充满了各种污染物。当人类还以小部落或族群方式生活时，他们可以任意丢弃垃圾而不会有影响。但是现在我们的人口已经增加到60亿了，同时又产生一些会污染几个世纪的有毒废物，我们必须要改变行为的方式（Gilbert, 1990）。我们可能会想当然地以为延续人

类生命的资源一直是十分丰富的，实际上，在很多地区水资源逐渐成为一种十分缺乏的资源了。近来，在弗吉尼亚的地区遭遇了严重的旱灾，以至于政府下令严格控制用水，比如关闭在机场和大学公共休息室的水池、餐厅被要求使用一次性的盘子和杯子以节省用来刷洗盘子的水（当然这会带来增加垃圾量的问题）。幸运的是，当下了一场充足的雨水之后这些限制就终止了。随着美国的人口继续膨胀，许多人相信这种资源短缺问题将会变得十分普遍。

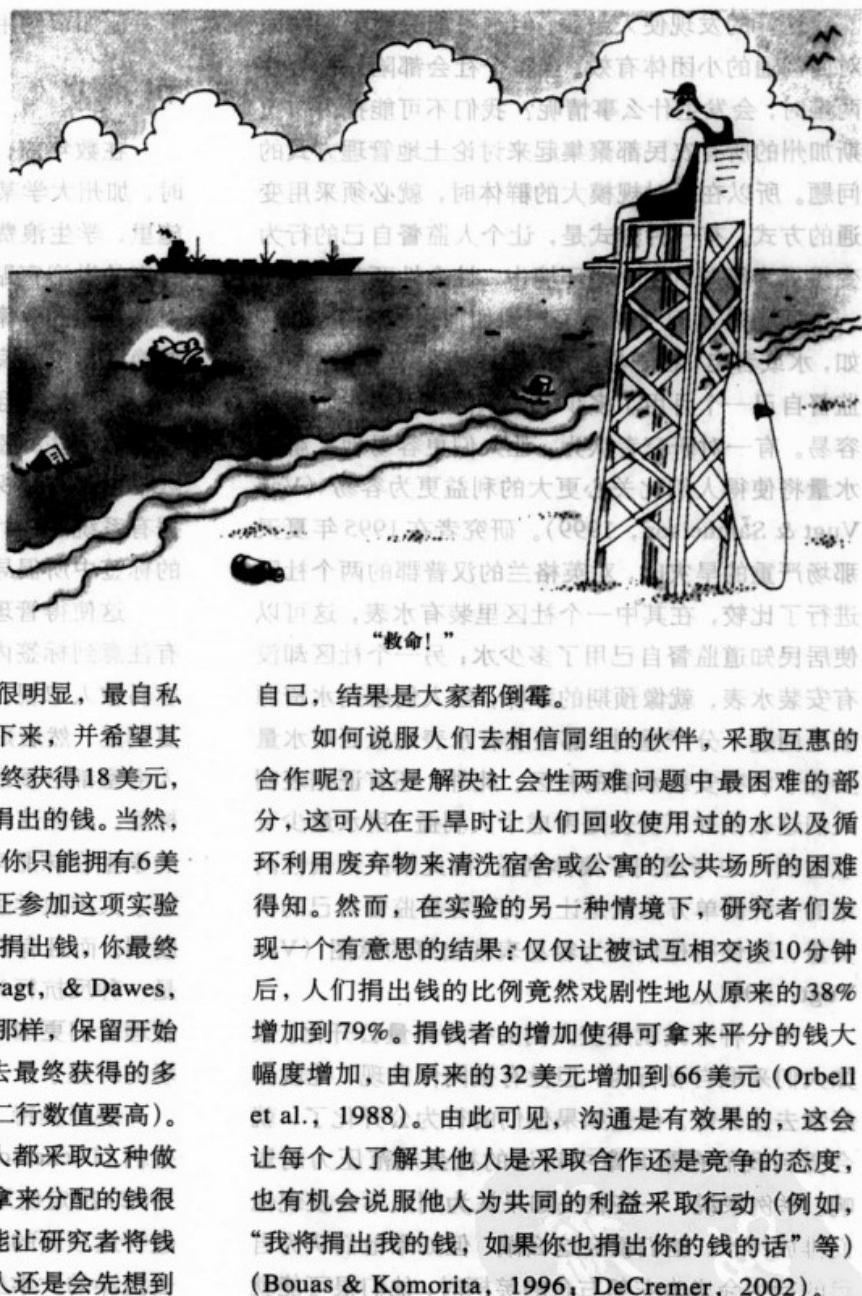
十分明显的一点是，了解更多的关于这种环境问题，并且找到解决它们的办法是十分重要的，这其中将包括说服人们更好地对待环境。你会很自然地意识到这是个典型的社会心理学问题，因为其中牵涉到我们如何改变人们的态度和行为的问题。让我们来看看社会心理学家找到了哪些办法可以帮助解决迫切的环境问题（Geller, 2002；Oskamp, 1995）。

**解决社会性两难问题**

首先，我们要解决的是典型的“社会性两难问题”。就像我们在第9章讨论过的，所谓社会性两难即当多数人为争取个人最大利益而采取了一些行为，结果却使每个人都遭殃。一种和环境特别有关的社会性两难，叫做“公共资源两难困境”（common's dilemma），意思是说，一项公共资源如果使用有所节制，该资源就会自行补充；但如果使用过度，该资源就会消失殆尽。水或能源等有限资源的使用就是很好的例子。对个人来说，如果这些资源使用得越多，他获得的利益也就越大，但是如果人人都这样做，这些资源最终导致短缺（Dawes, 1980；Hardin, 1968；Kortenkamp & Moore, 2001；Levine & Moreland, 1998；Pruitt, 1998）。我们如何解决社会性两难问题，让人们放弃个人私利，而为大家的利益着想呢？

社会心理学家曾进行一些非常吸引人的实验室研究，来尽力解答这些问题。举例来说，假如当你到达实验地点进行实验时，发现与你一起参加实验的其他6个被试都是你从未见过的。研究者会给予每个被试6美元，并且声明每个人都可以将钱保留

然而，还有另外一个选择，那就是每个人可以将自己得到的钱平均分给其他6个人，如果这样做的话，研究者将会给双倍的钱。也就是说，你将钱捐献出来，你将获得12美元，其他人将每个人会分到2美元；其他的人如果也将钱捐献出来，那钱也会翻倍；你也会得到分红。更进一步说，如果每个人都捐出钱来，你将获得18美元，即翻了一倍。然而，捐出你的钱是有风险的，因为如果只有你一人捐出钱来，那你得到的将是零，而使其他的每个人获利（见表15.1）。很明显，最自私但是也是最安全的做法就是将钱留下来，并希望其他人将钱捐出来。那样的话，你将最终获得18美元，即你自己已有的6美元，加上其他人捐出的钱。当然，如果其他人也拥有和你一样的想法，你只能拥有6美元，因为没人会把钱捐出来。当你真正参加这项实验时，如果你像大多数其他被试一样不捐出钱，你最终只能获得6美元（Orbell, Van de Kragt, & Dawes, 1988）。毕竟，就像在表15.1看到的那样，保留开始得到的那6美元永远要比将钱捐出去最终获得的多（比如，表15.1中的第一行总是比第二行数值要高）。这种策略的唯一问题是，因为多数人都采取这种做法，大家都会倒霉。也就是说，能够拿来分配的钱很少，因为很少人将钱捐出来从而不能让研究者将钱加倍。当遇到社会性两难时，大多数人还是会先想到



如何说服人们去相信同组的伙伴，采取互惠的合作呢？这是解决社会性两难问题中最困难的部分，这可从在干旱时让人们回收使用过的水以及循环利用废弃物来清洗宿舍或公寓的公共场所的困难得知。然而，在实验的另一种情境下，研究者们发现一个有意思的结果：仅仅让被试互相交谈10分钟后，人们捐出钱的比例竟然戏剧性地从原来的38%增加到79%。捐钱者的增加使得可拿来平分的钱大幅度增加，由原来的32美元增加到66美元（Orbell et al., 1988）。由此可见，沟通是有效果的，这会让每个人了解其他人是采取合作还是竞争的态度，也有机会说服他人为共同的利益采取行动（例如，“我将捐出我的钱，如果你也捐出你的钱的话”等）（Bouas & Komorita, 1996; DeCremer, 2002）。

**表15.1 看看你能赢得的钱**

你可以选择保留或捐出你的6元美金，而同组的其余6位也一样。一旦你捐出时，实验人员会把钱加倍，再分配给其余6位，而别人捐出时，你也同样可以分红。多数人会选择保留这笔钱，但是越多人选择保留这笔钱，则每个人的损失就越多。					
别人的决定：	留6元	留5元	留4元	留3元	留2元
捐0元	\$6	\$8	\$10	\$12	\$14

你的决定：					
留6元	\$6	\$8	\$10	\$12	\$14
捐6元	\$0	\$2	\$4	\$6	\$8

（摘自：Orbell, van de Kragt & Dawes, 1988）

这样的发现使人鼓舞，但这可能只对于那些面对面沟通的小团体有效。当整个社会都陷入社会性两难时，会发生什么事情呢？我们不可能把内布拉斯加州的所有农民都聚集起来讨论土地管理方式的问题。所以在面对规模大的群体时，就必须采用变通的方式。有一种方式是，让个人监督自己的行为变得更为简单。在一些环境中，社会性两难存在的一个问题是人们不容易了解他们使用了多少资源，如，水或者电，在干旱期间，要求人们节约用水，要监督自己一个月用了多少立方米的水似乎并不是很容易。有一对研究者认为，让人们更容易地了解用水量将使得人们比关心更大的利益更为容易（Van Vugt & Samuelson, 1999）。研究者在1995年夏天那场严重的旱灾时，对英格兰的汉普郡的两个社区进行了比较，在其中一个社区里装有水表，这可以使居民知道监督自己用了多少水；另一个社区却没有安装水表，就像预期的那样，当人们感到水资源缺乏问题十分严重时，那些装有水表的社区用水量要低于没有安装水表的社区。此外，还有证据表明人们这么做并不仅仅是考虑个人利益（用水量少可以省钱），也考虑到了集体利益。因此解决社会性两难的一种简单方法就是让人们更容易监督自己的消费量，这使得他们更为容易表现出好的意图（Van Vugt, 2001）。

另一种方式就是使人们的行为尽量公开化。假如人们采取自私行为，但没有被同伴发现，他就会经常去这么做。但是如果他们的行为公开化了，就会受到我们在第8章中讨论的社会规范压力的影响。举例来说，一些农民如果认为别人不会发现他们排放污水，他们就会这么做，但如果他们认为自己的行为会成为左邻右舍的笑柄时，他们很可能就会避免这么做。

采用这种防范措施时改变了人们对自己的社会行为的知觉方式。在前面，我们看到阿伦森、弗里德和斯通（1991）通过让人们意识到过去的行为是伪善的表现，从而成功地使人们表现出更健康和更负责任的行为，比如购买并且（可以推测）使用更多的安全套。那么，类似的方法是否能够用来劝说人们采取更多有利于环境的行为方式

呢？比如节约用水。

### 节约用水

在数年前，当加利福尼亚遭受严重的水源短缺时，加州大学某一校区的行政主管发现，在运动设施里，学生浪费了大量的用水。因此，主管们在健身房的淋浴室贴上标签，告诫学生尽量缩短时间以提高洗澡的效率来节约用水。这些标签的目的是想要唤起学生的良知，催促他们提高洗澡速度，缩短洗澡时间，并且在抹肥皂时关闭水龙头。这些管理者相信这些标签会有作用，因为这个校区的绝大多数学生都有环保意识，并且有生态观念。然而，根据有系统的统计显示，少于15%的学生会遵照张贴的标签中所倡导的节约用水去做。

这使得管理者们十分困惑，是大多数学生并没有注意到标签内容吗？毕竟，贴在墙壁上的标签很容易被人忽视。因此，管理者们将每一个标签弄得更明显，然后贴在浴室入口处的三角架上，学生进入浴室都必须经过三角架的标签，这样就能看得到标签。虽然这样做使得顺从的比例稍稍增加（19%的学生在抹肥皂时关掉了水龙头），但这也同时激怒了大多数学生，因为这些标签牌经常被撞到或被踢到。而且有很多学生故意将洗澡时间延长，显然是一种反抗行为。这些标签带来了更坏的后果，让管理者们更加迷惑不解。这时，是社会心理学家出场的时候了。

埃里奥特·阿伦森（Elliot Aronson）和他的学生们（Dickerson, Thibodeau, Aronson, & Miller, 1992）决定使用在安全套研究中曾运用过的技巧来进行这项新的状况。程序是向那些从游泳池到浴室去洗澡的女学生介绍实验的操作方式，然后让一位女研究助理不经意地跟随她们进入浴室，对她们的洗澡时间偷偷进行计时。在其中一种情境下，要求参加实验的被试填写一份针对她们用水量的问卷，

在一个人们忘记自己本原的时代，人们甚至忽视赖以生存的资源，那么木和其他资源就成了人们漠然心态的牺牲品。

—Rachel Carson, *The Silent Spring*, 1962

这是要让学生知道她们有时候洗澡会浪费水的设计。在另一种情境下，参加实验的被试会做一个公开承诺，促进其他同学也要节约用水。特别是，这些被试被要求在写有“请缩短洗澡时间，并在抹肥皂时关闭水龙头。如果我能做到，那你一定也能做得到”的海报上签名。这种“伪善”的方式使得被试不仅注意到自己会浪费水，并且使自己成为众人皆知正在推行节约用水的人。很快，她们就意识到自己正在推广的事情自己却做不到。就像前面安全套的研究一样，那些自觉伪善的人会改变自己的行为，从而能使自己的心理好过一些，因此她们会缩短自己的洗澡时间。的确，这个方法十分有效，以至于使学生洗澡的平均时间减少到3.5分钟。研究发现，伪善技巧也可以有效提高其他环保措施，例如废品回收(Fried & Aronson, 1995)。

## 节约能源

要将其他社会心理学的技巧用于增加人们采用环保措施是可能的。就以节约能源来说，作为一个国家，美国人均所消耗的能源远远比地球上其他任何国家要多得多。在过去，美国国民能够很愉快地、随心所欲地使用能源，以为地球上还有无尽的丰富的石油、天然气以及电力。但事实并非如此。他们已经耗尽了国家大部分的石油储备，必须从其他国家进口更多的石油，包括许多中东国家。

让我们以私人住房作为例子来说明。只要采取简单措施，诸如增强天花板、墙壁和地板的隔热性，增加通风口，使用更高效率的灯具，并且正确维护火炉，一个普通的美国家庭就能在升温、照明和降温上节省30%~75%的能源(Williams & Ross, 1980, U.S. 环保机构, 2001)。提高能源效率的技术现在已经存在，这也是大多数家庭所能负担得起的。这些技术不仅能节省能源，而且也能替使用者省很多钱。虽然节约能源的社会利益和经济利益广为人知，但是大多数的家庭并没有采取这样的行动。这是什么原因呢？为什么美国人对这种有利于自身经济利益的方式反应迟钝呢？这已经使经济学家和政策制定者困惑不已，因为他们未曾发现这与社会心理学有部分关系。

**让能源流失问题备受关注** 在第5章里，我们讨论过人的注意力会集中在环境中最显著、最引人注目的方面。阿伦森和他的同事们(Aronson, 1990; Aronson & Yates, 1985; Coltrane, Archer, & Aronson, 1986; Stern & Aronson, 1984)发现，节约能源在家庭中不是最明显的问题，所以人们不会花太多时间去思考它。天然气费和电费账单一个月才见到，并且许许多多的电器都在用电，因此屋主并不知道哪一样电器最费电。就好像去超市买东西并在月底付钱，超市里的单件物品都没有价标，那你怎么知道在购物时如何省钱呢？假如能使节约能源在一个家庭中成为极为明显的问题，那人们就该采取行动了。

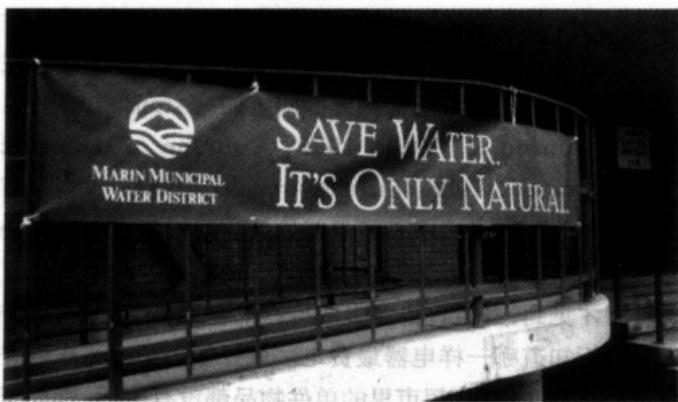
为了验证这项假说，阿伦森和他的同事(Aronson & Gonzales, 1990; Gonzales, Aronson, & Costanzo, 1988)与加利福尼亚州一些能源审计员一同工作。就像其他州一样，加州能源供应公司提供免费服务，让能源审计员到每个家庭中去，去例行评估并告诉他们怎么才能节省能源。这是多好的服务！但问题是少于20%的人要求查账来真正听从审计员的建议。

为了提高人们的配合度，阿伦森的研究队伍对这些审计员进行培训，让他们能向屋主更生动地阐述研究发现。就拿挡风雨条来说，对多数人来说，门底下的一些小洞并不会浪费多少能源，所以当审计员告诉他们应该安装一些挡风雨条时，他们会说是小题大做。阿伦森和他的同事告诉审计员应该让他的陈述更为生动：

假如你将所有你家门下的空隙都加起来的话，那就会有一个足球那么大。如果你的起居室有这么大的一个洞，那么你可以想像得到会有多少热能流失。这正好是我建议你要安装挡风雨条的原因。(Gonzales et al., 1988, p.1052)

类似的技巧也运用到其他问题上而使得其他问题也引人注目，例如，没有装绝缘物的阁楼就被描述为“裸体的阁楼”，就像是在冬天时不只是没有外套而且是根本没有衣服可穿的人一样(p.1052)。

研究结果十分惊人。采用他们建议的人提升到61%。这项研究表明虽然人们自愿遵循符合自我经



一群大学生在发现到自己正在推广一件自己没有做到的事情之后，他们改变了自己的行为，开始减少洗澡时间。

济利益与国家利益的原则，一旦牵涉到个人旧有习惯时，就必须加强沟通方式达到足以打破那些固有的习惯。

**让能源节约竞争化** 其他研究者示范了一套简单但是有效鼓励员工在工作中节约能源的方法 (Siero, Bakker, Dekker, & Van Den Burg, 1996)。在荷兰某工厂的某单位中，激励员工的能源节约行为。例如，在企业杂志中提醒员工冷天要关窗、离开房间时要关灯等。除此之外，员工每周都会得到他们的行为反馈，张贴了图表了解他们在节约能源行为上的进行情况，比如关灯的频率。这套介入措施取得了一些成效。举例来说，当研究结束时，员工忘记关灯的比例减少了 27%。

该工厂的另一个单位也参与了同样的计划，但是有一点不同。除了得到每周行为的反馈外，员工还会得知另一单位的表现状况。研究者假设这份社会比较资料会激励员工做得比另一个单位更好。就从图 15.3 中看到，这项假设是正确的。研究结束后，员工忘记关灯的比例减少了 61%。由此可见，激发人们的竞争精神可以对他们的行为产生很大的影响。

## 减少垃圾

相对于其他环境问题，垃圾处理问题似乎没有那么严重。虽然路旁有许多提示牌提醒我们要维护环境的美丽，但大多数人似乎都不把路旁的这些提示牌当一回事，随意乱丢废弃物。不幸的是，这些废弃物逐渐增多。举例来说，加利福尼亚州每年都要稳定地增加费用，到现在要花费税收中的一亿美元来清理垃圾 (Cialdini, Kallgren, & Reno, 1991)。我们丢弃的垃圾正在污染水源、危害野生动物并且浪费了数百万美元。

垃圾处理是另一典型的 social dilemma。

有时候，找一个垃圾桶是很痛苦的事情，而且以个人的观点来看，再丢一个纸杯在路上也没什么大不了的。就像所有的社会性两难困境一样，只要大家都这么想，那所有人都会受苦 (Sibley & Lui, 2003)。当人们手中拿着那空纸杯时，怎样才能使人们的行为比较不自私呢？

就像我们在第 8 章看到的一样，答案是提醒人们想到社会规范而不去乱丢垃圾。罗伯特·恰尔迪尼 (Robert Cialdini)、雷蒙德·雷诺 (Raymond Reno) 和卡尔·卡尔格伦 (Carl Kallgren) 指出其中有两种

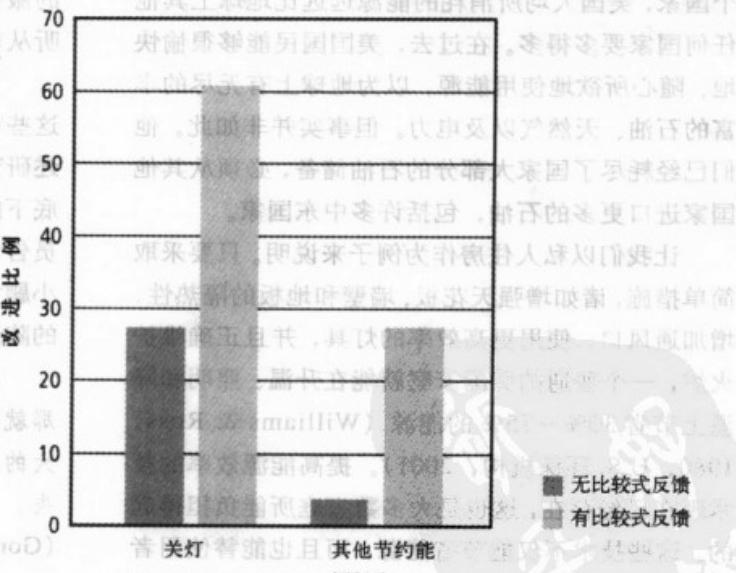


图 15.3 比较式反馈对节约能源行为的影响

某工厂激励厂内的两个单位实施节约能源行为，并对各单位的实施成效予以反馈。其中，只有一个单位会获得比较式的反馈，知道自己单位和其他单位在该行为表现上的比较情况。结果如图所示，第二个单位的改进幅度更大，尤其是关灯行为特别显著。(摘自 Siero, Bakker, Dekker, & Van Den Burg, 1996)

重要的社会规范能够对人们是否乱丢垃圾产生影响 (Cialdini et al., 1991; Kallgren, Reno, & Cialdini, 2000; Reno, Cialdini, & Kallgren, 1993)。第一个是，**强制性规范**，也就是社会所认可的行为，即人们对什么样行为会被他人所认可的认知。举例来说，假设我们生活在一个很多人会乱丢纸屑的社会，但是我们知道有强制性规范反对乱丢垃圾的行为，也就是说，大家都反对这样的行为。第二个是，**描述性规范**，即人们对于他人在特定环境中的实际行为的认知，不管这种行为是否被他人认可或反对。

我们曾经在第8章讨论过，雷诺和他的同事(1993)做的一个现场实验。实验中，研究助理会捡起一个丢弃在地上的速食包装袋，然后将其丢进垃圾桶，从而传达反对乱丢垃圾的社会规范。研究者们假设那些看见研究助理捡起废弃速食包装袋的人，会被提醒强制性规范，即乱丢垃圾的行为是不好的行为，是其他人所反对的行为，从而降低了人们乱丢垃圾的倾向。为了证明这个假设，研究者们将一大沓传单放在人们车前的挡风玻璃的擦拭器下，然后观察人们是否会将这些传单丢弃在地上或者拿着它们(假设当他们回到家中再将其丢弃)。就像我们预测的那样，看见研究助理捡起速食包装

## 试一试

### 利用强制性规范减少垃圾

在这个练习中，我们要看看你是否能够利用雷蒙德·雷诺等人(Reno, Cialdini, and Kallgren, 1993)所发现的强制性规范，让人捡起地上的垃圾。这个练习最好找朋友一起做比较容易。进行方式如下：

首先，找一个人们容易乱丢垃圾的地点。例如，在本书几位作者所任教的大学当中，有份学校的学生报通常会附上广告传单，结果人们在拿报纸的同时往往就将这份传单随手扔在地上。这项实验最好找位朋友帮忙，请他以不介入的方式观察路人会不会乱丢垃圾。

接下来，在这个地方放置一件显眼的垃圾。以雷诺等人(1993)的研究为例，他们放的是一个装满了垃圾的速食包装袋。记得，要放在一个大家一定都看得到的地方，譬如门口。

实验情境有两种。在第一种实验情境下，当有人

袋的人中仅有7%的人会将传单乱丢在地上，比较起来，在控制条件下，地上没有速食包装袋，并且研究助理只是走路经过。结果会有37%的人将传单丢弃在地上。假如想试试你在这个实验中是怎么反应的，就做做下面的“试一试”练习。

什么是向大众宣传描述性规范以减少乱丢垃圾的最好方式呢？最直接且能清楚环境中所有垃圾的方式，可能是宣传说“此地无人丢垃圾”。大体来说，这样的说法是正确的，环境中的垃圾越少，乱丢垃圾的人就会越少(Huffman, Grossnickle, Cope, & Huffman, 1995; Krauss, Freedman, & Whitcup, 1978; Reiter & Samuel, 1980)。但无论如何，这却是一个有趣的例外。恰尔蒂尼(Cialdini)和他的同

我们生活在以垃圾为  
主要社会产品的环境中。

——Russell Baker, 1968

事在1990年发现，

**强制性规范 (injunctive norms)**：人们对行为能否被认可的认知。

**描述性规范 (descriptive norms)**：人们对于他人在特定环境中实际行为的认知，且不管该行为是否为他人所认可。

进入这个地方并清楚地看到你原先所放置的垃圾之后，你捡起这件垃圾，丢到垃圾桶，然后继续走路。注意：不要让他认为那是你的袋子，你只是刚好看到，并决定要把它捡起来丢到垃圾桶罢了。在第二种实验情境下，你不需要捡起这件垃圾，只需从旁边走过，看了一眼后，继续走你的路。记住，务必以随机的方式将路人分派到这两种情境当中。

另外，实验的观察者则负责观察路人会不会乱丢垃圾，会不会将广告传单丢在地上，或者把它丢进垃圾桶。根据雷诺等人(1993)的发现，当人们看到别人捡起垃圾时，他们自己就比较不会乱丢垃圾。这种效应是否也能在你的实验中出现呢？如果是，你认为是什么原因呢？如果不是，又是什么原因呢？



丢垃圾除了不美观外，还需要花上几百万美元来清理。社会心理学家发现强调不同种类的社会规范来反对乱丢垃圾是一种有效的预防措施。

一个只被一张纸屑破坏干净状态的环境，更能提醒人们注意到描述性规范。一张纸屑就像特异分子一样，能引起人们的注意，它会让人们认为，除了没大脑的人之外，不会有人在此乱丢垃圾。相比之下，如果地上完全没有垃圾，人们不会想到描述性规范是什么。很讽刺的是，在完全干净的环境里，乱丢垃圾的几率还会比较高。

为了验证这一假设，研究人员在学生的邮箱里堆满宣传单，然后从隐秘的地方观察有多少学生会丢到地面上去。在该实验中，第一种状况是事先将信箱所在房间中地面上的邮件都清除掉；第二种状况是地面上只有一个显眼的垃圾——一块西瓜皮；第三种状况除了西瓜皮之外，还有一堆丢弃的宣传单在地上。就如先前所预测的一样，乱丢垃圾率最低的，是第二种状况的学生（见图 15.4）。也就是说，只有一件违反描述性规范的事件存在时，会提高人们的注意，使学生在心态上不会去乱丢垃圾。而乱丢垃圾比率最高的，是第三种状况的学生，因为他们认为大家都在丢垃圾，所以他们也可以丢。

因此，提高人们对这两种规范的注意，就会降低乱丢垃圾的行为。在这两种规范当中，罗伯特·恰尔迪尼（Robert Cialdini）和其同事建议使用强制性规范，因为效果较好。描述性规范只有在大家都会合作去维护环境清洁时才有用，所以这样的方法并不完美。因为一旦垃圾一多，就会令人产生“看！反正已经有很多人都丢过了，多我一个没关系”的想法而使

乱丢的垃圾增加。相对之下，雷蒙德·雷诺和他的同事（1993）发现，不论环境如何干净，提醒人们注意强制性规范可以成功地运用在许多情境上。一旦我们被提醒到“人们不应该乱丢垃圾”，我们在心态上就比较不会乱丢垃圾。

### 废品回收

假设我们成功地说服大家停止乱丢垃圾，那当然是一件好事，因为我们的市容将会美观很多，而且我们也不再需要花费数以百万美元的税金来清理垃圾。但是如何处理我们的垃圾却是一个问题，一旦有了垃圾并且丢弃时，垃圾就会残存，就像我们在本章开头讨论过的那艘垃圾船的艰难旅行。为了减少垃圾掩埋厂的垃圾量，许多城市鼓励居民让废品回收，如玻璃、纸张和铝制品等。不过你知道，废品回收有时候很不方便。在某些地区，你必须先将成箱的铁罐和玻璃瓶放在车上，然后再将它们在可能离你家好几里地的废品回收中心放下。有些城市可能在路边会设有回收箱，然后在特定的

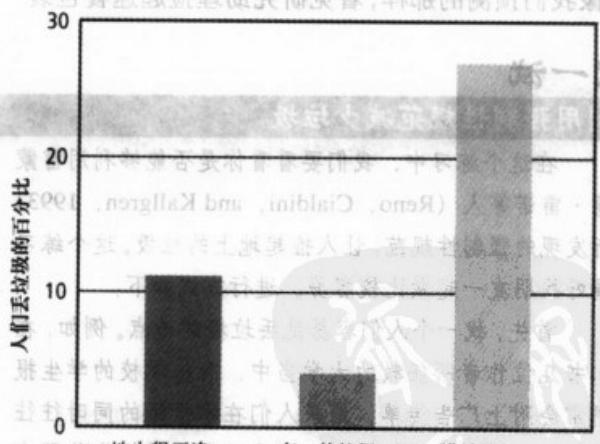


图 15.4 描述性规范与丢垃圾行为

在下列三种情境下，当人们看到没有任何人丢垃圾，或看到地上有垃圾或看到有一些垃圾时，人们最不会丢垃圾的情况是哪一种？就像在图中看到的一样，人们最不会丢垃圾的情况是：看到地上只有一件垃圾。这是因为此情况最能够让人们知觉到，大部分人是不会丢垃圾的，因此自己也较不会去丢垃圾。（摘自：Cialdini, Reno, & Kallgren, 1990）

日期派卡车来载走这些回收资源。但是，你必须记得将这些铁罐和玻璃瓶跟其他的垃圾分开，并找到地方堆放它们，直到回收车来的时候。这样，我们又碰到另一个社会性两难困境：对整个社会而言，废品回收虽然有利，但是对个人来说，却是吃力不讨好的事情。就像你所想像的那样，社会心理学家已经将注意力转到如何使人们更多地回收资源的方法上来了。

一般来说，这个问题有两个解决的方法。第一个方法是改变人们的态度和价值观，让他们更有环保意识，并假设他们的行为会随之改变。这项假设和社会心理学关于态度的研究是一致的。这些研究发现，在许多情况下，态度是行为的良好预测指标（见第7章）。有几项研究也发现，人们对废品回收的态度实际上能够有效地预测他们的废品回收行为。这样看来，通过大众媒体传播对人们的态度进行宣传或许是一种有效的方式（Cheung, Chan, & Wong, 1999; Ewing, 2001; Oskamp, Burkhardt, Schultz, Hurin, & Zelezny, 1998）。

然而，有时候虽然我们心存善意，但是我们的行为很可能无法和我们的态度一致。比如说，我们可能因为废品回收中心太远或者找不到时间将垃圾分类，即使我们知道应该那样做。社会心理学的创始人之一库尔特·勒温（Kurt Lewin）（1947）说过，排除环境中的小障碍有时候就能造成大的社会改变（Ross & Nisbett, 1991）。以废品回收为例，排除相关的障碍，比如路边设置废品回收站，要比试图改变人们对环境的态度容易得多。一些相关研究证实了这个想法。研究发现，无论是在社区增设废品回收站，还是在路边增设废品回收箱，或者允许居民将垃圾混合放置而不是分类放置，都可以提高居民的废品回收行为（Porter, Leeming, & O'Dwyer, 1995; Oskamp, & Mainieri, 1995）。

我们考虑格雷戈里、斯特恩和迪茨于1995年在弗吉尼亚州的Fairfax县做的一项自然实验。当时，该县正在开始推广废品回收活动，大约1/4的人领到了可以放回收物的垃圾桶，而其他人需要其他容

器来放玻璃瓶和铝罐。看起来，是否拥有垃圾桶不会是什么太大的障碍，毕竟，如果这些居民真正关心环境，他们自己应该能够找到垃圾桶。然而，正如勒温说的那样，小障碍有时候会造成大影响。事实证明，领到垃圾回收桶的人更愿意实施垃圾回收利用。研究者还测量了居民对待废品回收的态度，以了解有正面态度的人是否比没有正面态度的人更愿意从事废物回收。非常有趣，只有那些没有废品回收桶的人，态度才能有效地预测行为。如果存在障碍使人们没有办法轻易合作（必须翻遍整个车库来寻找一个垃圾桶），只有那些具有正向态度的人才会努力克服障碍。如果没有障碍存在（手中持有政府提供的垃圾桶），态度并不重要，一个没有强烈环保意识的人也会主动配合。

要想使人们按照环保的要求行动，有两个方法：（1）可以改变人们的态度，让他们更具有环保意识，这种做法可以鼓励人们从事有利环保的行为，即使存在障碍，他们也愿意去做（比如需要自己去找箱子放垃圾，还要把箱子搬到指定的地点）；（2）如果能够去除障碍（比如在路边设置废品回收箱，或给居民提供回收箱），或许更容易取得效果。如果配合容易，即使没有环保意识，许多人也愿意配合。

既然你已经阅读了改变人们行为以改善环境的若干方法，你应该学会应用，现在，看一看下面的“试一试”练习，它或许可以给你提供一些建议。



越来越多的社区鼓励人们回收物质（例如瓶子、罐子、报纸等），社会心理学家也找出了几种能提高资源回收行为的办法。

## 试一试

### 改变破坏环境的行为

利用本章所讨论的行为改变技术来维护我们的环境。做法如下：

1. 选择你想要改变的行为。例如，你可能想提高你和室友的回收数量，减少宿舍所浪费的能源量，或者是增加用水的节约量等等。
2. 选择你将要用来改变行为的技巧。比如，你可能会使用西诺和他的同事（1996）用来增加能源节约量的比较式反馈技巧，鼓励宿舍区的人减少能源的使用量或者进行废品回收，能够再给每个人反馈，让他们知道自己和其他区的人表现的对比情况。当然，要做到这一点，你必须设计一套简单、客观的方法来测量人们的行为，比如夜间忘记关灯的次数、回收的铁罐数量等。或者你也可以利用阿伦森等人（Dickerson et al., 1992）用来提高用水节约量的伪善技巧，让人们在鼓励废品回收的海报上签名，并要求他们填写一份问

卷，以此来提醒他们有多少次没有做到废品回收。你

要富有创造力，尽量多使用一些技巧而不要仅仅局限于一种技巧。

3. 对你的介入技术成效进行评估。找到一套简单的行为衡量标准，并在介入技术实施的前后分别测量该行为，比如人们的废品回收量。最好能够有一组没有接受这套介入技术的控制组（当然要随机分配）。因为，如果没有这样的控制组，我们很难评估该介入技术的成效。举例来说，假如人们的行为会随着时间而有所改变，你就无法确定他们的行为改变是因为你的介入还是因为其他的因素（例如，他们可能刚好在报纸上看到一篇讨论废品回收的文章）。如果能够比较目标组和控制组的行为改变，你将能够比较准确地评估介入措施的效果。

### 环境成为压力的来源

当人类不断以惊人的速度在地球上繁衍的时候，我们的物质世界变得更加拥挤和嘈杂。对此，社会心理学家特别讨论了人们对于拥挤和噪音的理解。其中一项重要的解释是，人们认为对此事件的“自觉控制”程度。如果自己感觉无法控制，那么事件对于身心都会带来问题。例如，一个生活在人口高密度区域的人，如果觉得对这种状况无法控制的话，那么他就会觉得拥挤，且会具有负面的连锁反应；如果拥挤引起感官超载就会造成反感，这就使我们注意力承受极大负担。此外，人们对负面事件的解释方式，也会影响事件产生压力的大小。

### 利用社会心理学来改变破坏环境的行为

我们也讨论了人类对环境的影响，以及如何运

## 摘要

社会心理学家已经成功地使人们的行为更健康，更符合改进环境品质的要求。其中有一种办法是，使人们认为自己的行为与自己所宣传的事情相互违背，例如，有些人虽然相信节约用水的重要性，自己却花很长的时间洗澡。另一种方法是，提醒人们注意一些反对与乱丢垃圾等破坏环境行为与强制性规范和描述性规范。研究发现，让人们注意到反对乱丢垃圾的强制性规范——也就是让他们意识到在地上乱丢垃圾是一件不被社会所容许的事情——是个非常有效的方法。另外，去除环保行为的障碍，例如设置路边资源回收桶或提供资源回收箱，也是相当有效的办法。

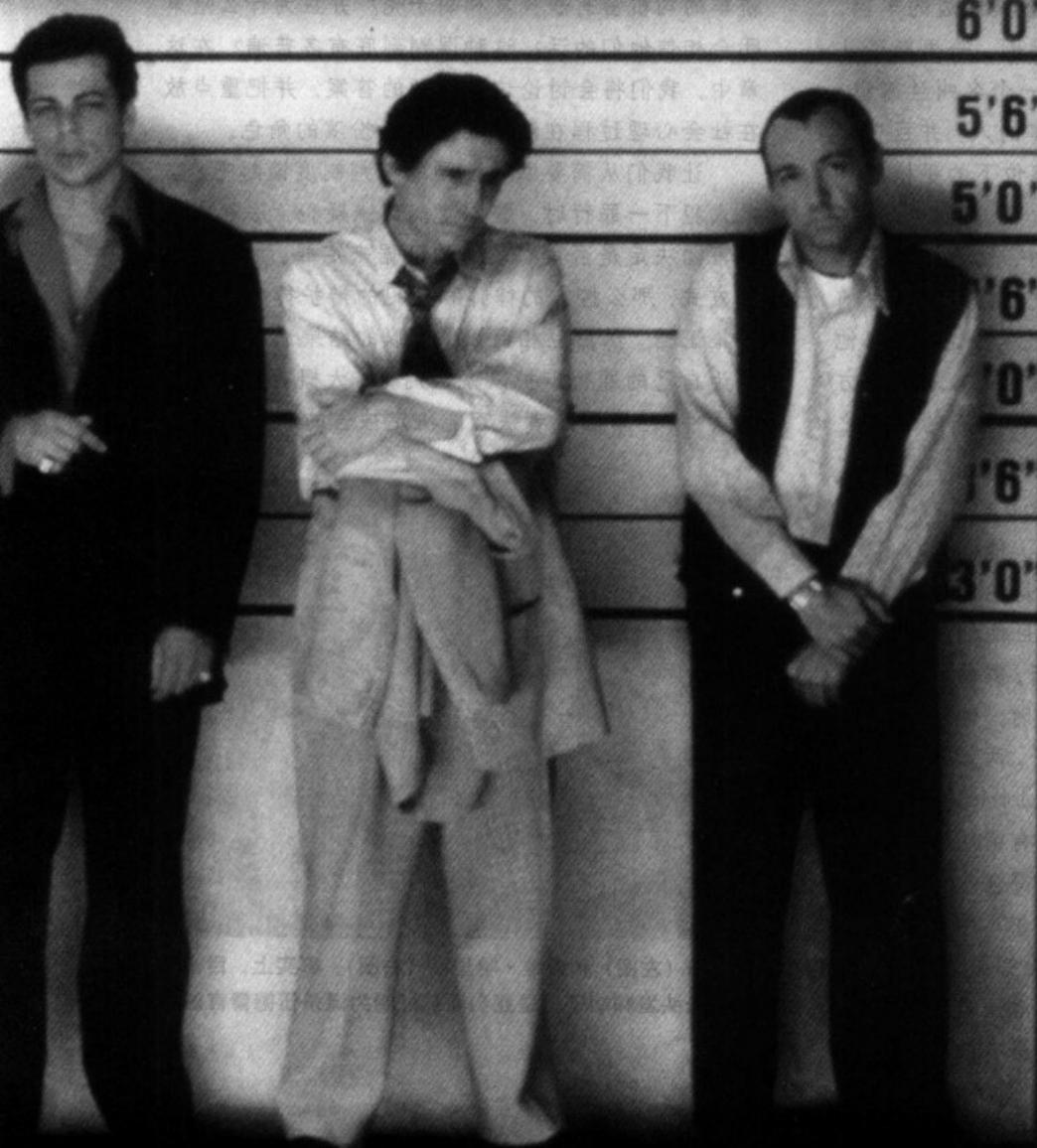
## 思 考 题

1. 假设你被要求帮助设计一个大学里面的新寝室。根据本章学习的拥挤和噪音的压力影响，你将采取什么样的设计方法？
2. 根据对社会两难的研究，你应该怎么做，才能让宿舍成员可以重复利用和消费更少的资源呢？
3. 假设你被聘任为美国一个中等城市的管理人员。你已经把所有的可以用来掩埋垃圾的地方都堆满了，把垃圾运到别的地方又很昂贵，你应该怎么做才能让城市居民制造更少的垃圾，重复利用更多的资源呢？



# 第 16 章

## 社会心理学与法律



### 目击者证词

- 为何目击者经常指认错误
- 判断目击证人是否错误
- 判断证人是否撒谎
- 目击者的证词能够得到改进吗
- 关于记忆恢复的争论

### 陪审团：行动时的集体决策过程

- 审判前公开报道的影响
- 审判过程中的信息处理
- 陪审室内的商议
- 陪审团人数：12人优于6人吗

### 公民为何守法

- 严惩是否能够阻止犯罪
- 程序公平：人们对公平的看法

### 摘要

### 思考题

**如**果你是一名陪审员，当你听到下列发生在得克萨斯州真实案例的证词之后，你会如何做出你的判决呢？在1976年11月的一个又冷又黑的夜晚，罗伯特·伍德（Robert Wood）警官和他的同伴看到一辆正在行驶的车辆没有开车灯。伍德警官认为轿车靠边停下，伍德走向驾驶座，仅仅想告诉司机打开车灯。但是已经没有机会了。在伍德开口说话之前，司机朝他开枪射击致死。虽然伍德的同伴开枪射击这辆急速逃走的车，但是凶手仍然逃脱了。

一个月后，警方逮捕了一名疑犯，16岁的戴维·哈里斯（David Harris）。哈里斯承认在谋杀案发生的前一天，曾经偷过一辆邻居的车和左轮手枪，而这辆轿车正是伍德警官案发当晚让其靠边的车辆，并且谋杀案发生时他就在车里。然而，哈里斯否认他射杀了伍德警官。他说，他载了一个名叫兰德尔·亚当斯（Randall Adams）的搭便车的人，并且让亚当斯开车。他声称是亚当斯拿了座位下的手枪射杀了伍德警官。

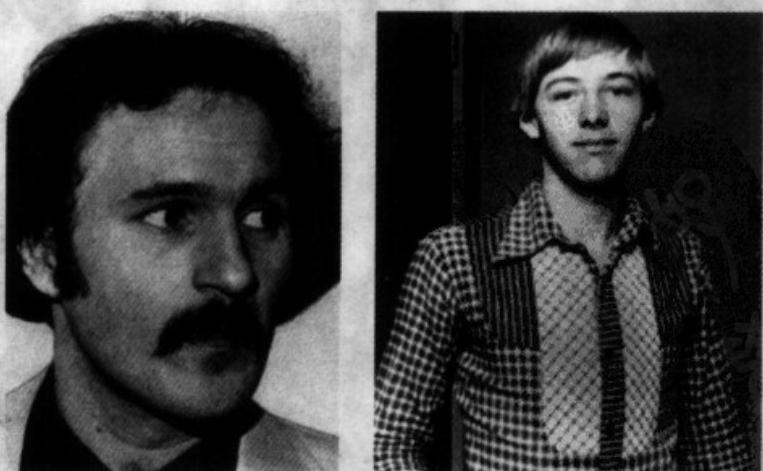
当警方询问兰德尔·亚当斯时，他承认曾经搭乘戴维·哈里斯的便车，但是他说在谋杀案发生前三小时，哈里斯让他在他自己的汽车旅馆下车。他声称凶手就是哈里斯。谁说的是真话呢？直到警方找到三个目击证人，他们证实了哈里斯的说辞之后，哈里斯的证词才击败了亚当斯的说辞。埃米莉和罗伯特·米勒（Robert Miller）证明在伍德警官被射杀时，他们正好开车经过。虽然天色很暗，但是他们仍可清楚地看见车里的司机，而且他们俩同时指认司机是兰德尔·亚当斯。罗伯特·米勒说：“当他摇下车窗玻璃时，他的脸就露出来了。他嘴上留着胡子，两颊留有鬓毛，并有一头金色卷发。”（Morris, 1988）戴维·哈里斯在案发期间没有留胡子，而兰德尔·亚当斯实际上十分符合米勒的描述（见右侧的照片）。迈克尔·兰德尔（Michael Randall）是一个推销员，他在谋杀案发生前正好也经过，他声称看到车中有两个人。他也说司机留有长

发和胡子。

你认为谁是凶手呢？真正的陪审团相信目击证人的证词，并且判定亚当斯有罪，处以死刑。然而，当亚当斯在狱中苦苦等候法庭审理他的上诉时，几个专家开始怀疑他是否有罪。新的证据逐渐出现（大部分证据来自一部名为“淡蓝色的线”的电影），而几乎可以证明戴维·哈里斯是凶手。哈里斯后来因为另一件谋杀案被定罪。然而在他死前，他强烈暗示是他射杀了伍德警官，而不是兰德尔·亚当斯。上诉时，法庭最后推翻了亚当斯的罪行。由于亚当斯不承认犯罪而在监狱被监禁12年之后，终于获得自由。

如果亚当斯是清白的，为什么目击证人会声称轿车的司机留有长头发和胡子呢？并且为什么陪审团会相信他们的话？这种误判到底有多普遍？在这章中，我们将会讨论这些问题的答案，并把重点放在社会心理过程在法律制度中所扮演的角色。

让我们从简要回顾美国的审判制度谈起吧。当某人犯下一罪行时，警方逮捕到嫌疑犯，法官或者陪审团决定是否具有足够的证据来定罪。如果是这种方式，那么控方的律师和疑犯的辩护律师会各自收集证据，然后互相商议。商议的结果通常是被告要为自己的罪行辩护以减轻判决。大概有1/4送审的案件，陪审团或者法官能决定被告的命运。此外，



兰德尔·亚当斯（左图）和戴维·哈里斯（右图）。事实上，目击证人说凶手留着一头长头发和胡子，是亚当斯被证明为谋杀伍德警官凶手的主要原因。

也有民事诉讼，通常由一方（原告）控诉另一方（被告）以某种方式攻击他的权利。

在法律程序上的所有步骤都涉及社会心理学的核心问题。例如，被告和目击证人给人的第一印象，对于办案的警察以及陪审团都有很大的影响。警察、律师、陪审员以及法官对犯罪进行归因时，信念上的偏见和刻板式的思考方式会影响这些归因；态度的改变和说服技巧充斥于法庭之中，律师为自己方辩护，陪审员之间互相辩论。社会认知的过程也会影响陪审团判决有罪或是无罪。近些年来，社会心理学家对法律制度做了大量的研究，因为它为

研究基本心理学历程提供了一个极佳的应用领域，而且在日常生活中也极为重要。假如你肯定没有犯错却成为被告，那么你必须知道什么才能说服法庭，以证明自己的清白。

我们将开始讨论目击证人的证词，这是兰德尔·亚当斯案子最麻烦的方面。在第4章里我们看到，虽然人们对别人会尽可能形成正确的印象，但是由于系统性偏见的作用，会导致严重的误解。一项极为相关的问题是：人们在嫌疑犯的指认上，准确性有多高？

## 目击者证词

美国的司法体系十分重视目击证人的供词。如果一个目击者证明你有罪，你很可能被定罪，即使大量的客观证据表明你是清白的。兰德尔·亚当斯之所以被定罪，最重要的原因是由于有目击证人指证，虽然他有微弱的证据可以反驳：他没有犯罪记录，他刚刚找到一份稳定的工作，他没有理由关心汽车被警察拖走——他只是一个搭便车的人（如果，当枪击发生的时候他在车内的话）。相反，戴维·哈里斯有许多理由害怕警察，他偷了车，并据为已有，配备有手枪。从这些事实来看，兰德尔·亚当斯为什么要杀死警察呢？难道戴维·哈里斯不是更值得怀疑吗？尽管兰德尔·亚当斯是凶手令人难以置信，并且也缺少心理证据证明兰德尔·亚当斯是罪犯，但是，目击者指证兰德尔·亚当斯在开车就足以定他的罪。

系统的试验表明，陪审团和法律部门的专家在确定一个人是否有罪时非常依赖证人的证词。不幸的是，陪审团成员也会倾向于高估证人的正确性（Ellsworth & Mauro, 1998; Leippe, Manion & Romanczyk, 1992; R.Lindsay, 1994; Loftus, 1979; Wells, R.Lindsay, & Ferguson, 1979）。罗德·林赛（Rod Lindsay）和他的同事（Lindsay, Wells &

Rumpel, 1981）设置了一个很聪明的实验，研究者首先在一群不知道事情真相的学生面前，导演了一场偷盗计算器的情境，然后看学生是否能够从6幅照片中指出出“偷盗者”。第一种情况下，“偷盗者”戴一顶毛线帽子，帽子遮住耳朵，且在房子里面仅停留12秒，这种情况下很难辨认“偷盗者”；第二种情况下，“偷盗者”戴着一顶帽子，帽子很靠上，没有遮住耳朵，露出一部分头发，这种情况下很容易辨认“偷盗者”；第三种情况下，“偷盗者”没有戴帽子，并且在屋子里面待足20秒钟，使他很容易被认出来。第一组试验的结果和我们预计的一致：关于“偷盗者”的可获得的信息越多，能够正确地从一组相片中指出出真正罪犯的学生概率越高（如图16.1所示）。在下个情境的实验中，研究者扮演一个律师的角色，对学生指认情形进行询问，正如情形中，一个真正的律师在庭审过程中交叉询问证人一样。这个询问——回答过程被录像了。一组新的参与者担任陪审团的角色，他们观看询问——回答过程的录像，然后判断证人到底在多大程度上正确地指认了罪犯。正如图16.1所示，陪审团高估了证人的正确性，尤其是当在“偷盗者”很难被辨认的情况下。目击者指证罪犯的正确性到底有多高呢？虽然很难准确地回答目击者正确的百分比，但是，有证据支持我们相信他们经常犯错误。研究者记录了多次错误的逮捕，并且，这些案件中有很高的比例

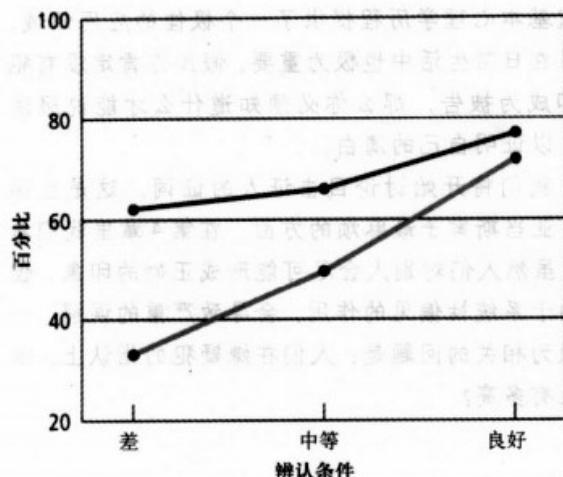


图 16.1 目击证人指认的准确性

目击证人指认的准确性决定于案发时的视听情况。然而,就以本研究而言,即使在辨认不佳情况下,大部分的陪审员会相信目击证人的指认是对的。(摘自:Lindsay, Wells, & Rumpel, 1981)

是由于证人错误地指认他或者她为罪犯,导致错误地被定罪。例如,加里·韦尔斯(Gary Wells)和他同事调查了40个案件,这些案件中,当罪犯被定罪后,DNA证据表明这些人是清白的。这些案件中,有36个案子,一个证人错误指证了嫌疑人,其中5个被错误指证的人在被免罪前正在等待死刑的惩罚。大多数清白的人被认为有罪是因为有一个犯错的证人(Brandon & Davies, 1973; Sporter, Koehnken, & Malpass, 1996; Wells, Wright, & Bradfield, 1999)。

## 为何目击者经常指认错误

问题是人们的大脑无法像摄影机那样能记录所有的细节,并能贮存很长一段时间,并且以后能够精确地回放。回想我们在第4章讨论过的社会知觉,关于我们如何对他人形成印象以及推之他人的研究。我们看到发生了许多扭曲。因为目击证人的指认属于一种社会知觉,因此也会碰到同样的问题,特别是涉及记忆的问题。要成为一个准确的目击者,必须成功地完成三阶段的记忆过程:目击事件的获得、贮存和提取。对目击事件的获得指的是人们注意到环境中信息的过程。因为人们不可能知觉到发生在他们周围的所有事情,他们仅仅能获取

其中一部分信息。贮存指的是人们将从周围环境获取的信息存储的过程。提取指的是人们回忆贮存在记忆中的信息的过程(见图16.2)。上述任何一阶段出错,目击证人都可能指认错误。

**获得** 我们察觉意想不到的事情的能力到底有多精确?事实上不太精确。例如下面将要谈到的一个世纪前心理学家雨果·蒙斯特伯格(Hugo Münsterberg, 1908)描述的突发事件。在一个心理学家、律师、医生共同参加的会议中,一个小丑突然闯入会议

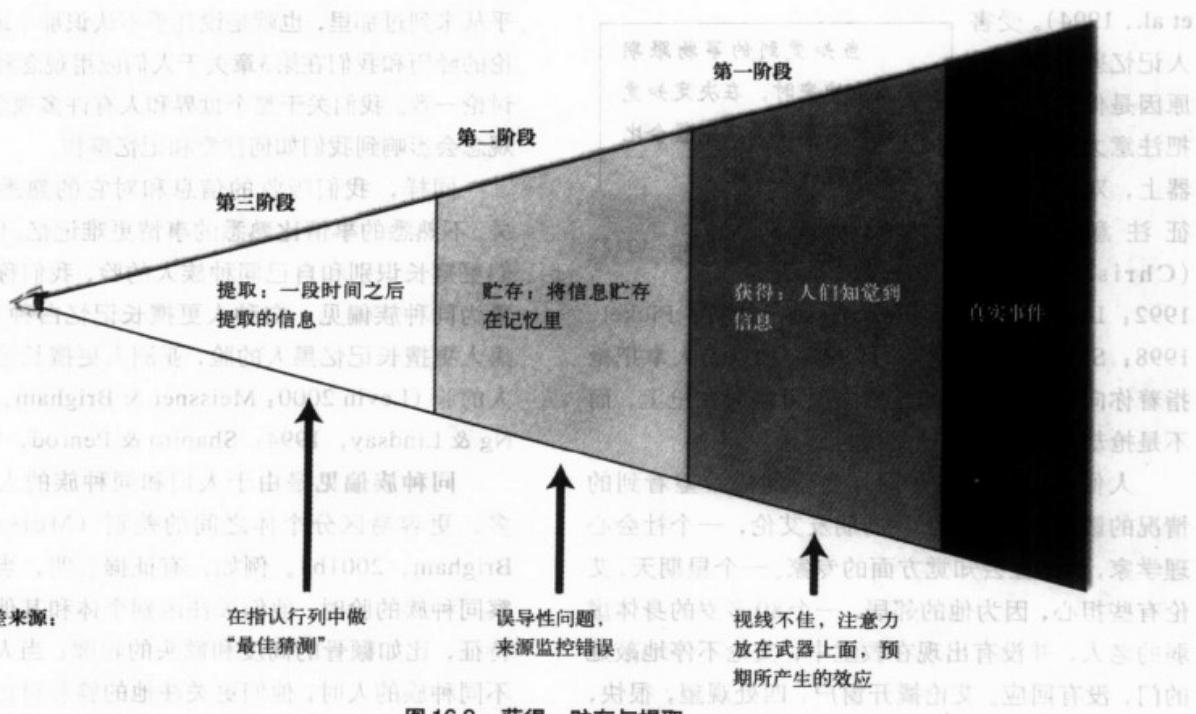
室,后面又有一名男子拿着左轮手枪跟着进来。然后这两个男人大声叫骂,互相搏斗,随后倒地猛烈地打斗起来。其中一人开了一枪,然后这二人都跑出了会议室。所有目击者都被要求准确地写下刚刚所看到的一切(实际上那两个人是在演戏)。即使目击者受过良好的教育,(假设)记性应该不错,但是他们的描述并不正确,大部分的目击者省略了或错误地描述了大部分刚发生的行为,而且大部分人对突发事件持续的时间也估计不准确。虽然这两个男人在房间里只停留了20秒左右,但目击者估计的时间从几秒到几分钟不等。

许多年后,一些心理学家在一真实犯罪案件中发现了类似的目击者错误(Tollestrup, Turtle & Yuille, 1994)。他们调查了一些抢劫案和欺诈案,

**获得(acquisition):**是人们注意到环境中信息的过程。因为人们不可能知觉到发生在他们周围的所有事情,他们仅仅能获取其中一部分信息。

**贮存(storage):**人们将从周围环境获取的信息存储的过程。

**提取(retrieval):**人们回忆起贮存在记忆中的信息。



这些案子的嫌疑犯都被捕了，并且承认了罪行。然后，他们将目击者最初对罪犯的描述和罪犯的实际外表特征加以对比，接着对受害者和旁观者的描述准确性进行评估（例如，罪犯是否正如证人所说的留有金黄色的头发和胡子）。结果显示，目击证人在某些细节特征的记忆上表现不算差；所有的旁观者都正确地记得罪犯是否留有胡子（虽然只有 60% 的受害者记对了）。不过，有 48% 的旁观者和 38% 的受害者正确记得疑犯头发的颜色。最重要的是，无论是旁观者还是受害者，都无法正确地从一群人中指认出真正的罪犯。总体说来，指认的正确率只有 48%。

有许多因素会限制人们获得关于犯罪的信息数量，例如，他们观看犯罪过程多长时间和他们观看犯罪过程的条件。非常明显，人们有时候忘记了这些因素会限制目击者对罪犯的指证。犯罪经常发生在那些辨认很困难的环境下，视线不良，比如在晚上，又非常迅速，出人意料。这正是伍德警官被枪杀时的情况，目击者正经过昏暗的马路，经过一辆被拦下的汽车，这时候一件意外的事情发生



试想你身处图中的街道上，突然看到抢劫案发生。有个小偷抢了一名男子的皮包，以迅雷不及掩耳的速度跑走。你想，你对于这名小偷的描述会有多准确呢？

了——枪声响了并且警察昏倒在路上。他们能看清楚吗？他们能获得多少信息？几秒后，他们就开车过去了。

我们也必须注意，目击者如果同时也是受到强烈惊吓的受害者，那么仅仅这一点就使得他们无法获得事件发生时的所有信息。正如我们知道的，被抢劫的受害者会比旁观者犯更多的错误(Tollestrup

et al., 1994)。受害人记忆差的另一个原因是他们更多地把注意力放在了凶器上，对凶犯的特征注意得很少 (Christianson, 1992; Loftus, Loftus, & Messo, 1987; Pickel, 1998; Shaw & Skonick, 1999)。如果有人拿把枪指着你向你要钱，你的注意力很可能放在枪上，而不是抢劫犯是蓝眼睛还是褐色眼睛。

人们所关注的信息同样会受到他希望看到的情况的影响。考虑一下我的朋友艾伦，一个社会心理学家，他是社会知觉方面的专家。一个星期天，艾伦有些担心，因为他的邻居，一个80多岁的身体虚弱的老人，并没有出现在教堂中，艾伦不停地敲她的门，没有回应。艾伦撬开窗户，四处观望，很快，他不祥的预兆被证实了，老人躺在卧室的地上。

受到惊吓的艾伦返回自己的房子，然后打电话报了警。警察在老人的房间里面呆了很长时间后，走过来问艾伦更加详细的信息，是否看到过什么样的嫌疑犯出没在邻居的周围。艾伦对警察的提问感到困惑，最终，他忍不住了：“你们为什么问我这些问题呢？很明显我的邻居是因为年老去世的，难道我们不应该通知她的家人吗？”现在轮到警察感到惊讶了，“难道你不是第一个发现尸体的人吗？”警察问。艾伦回答是。“那么你没有注意到她的房间已经被翻过了吗？到处是破碎的玻璃，并且她的脖子上有一条皮带。”警察问道。

最后的真相是，艾伦的邻居是被一个进屋来喷洒杀虫剂的男人勒死的，并且有过激烈的打斗。事实上，老妇人被谋杀的情况很容易被发现，但艾伦没有注意到，因为他一心担心他的老邻居是否已经去世，所以当他发现她去世的时候，谋杀是他最不可能想到的理由，结果他只看到了他心中期望的信息而忽略了未期望的部分。当警察来给他看现场照片时，他感觉到似

当知觉到的事物跟期望发生冲突时，在决定知觉与记忆内容方面，期望会比真实情境更占上风。

Gordon Allport  
& Leo Postman, 1947

乎从未到过那里，也就是说几乎不认识那个地方。艾伦的经历和我们在第3章关于人们应用观念和计划的讨论一致。我们关于整个世界和人有许多观念，这些观念会影响到我们如何注意和记忆事物。

同样，我们吸收的信息和对它的熟悉程度有关。不熟悉的事情比熟悉的事情更难记忆。例如，人们更擅长识别和自己同种族人的脸，我们称这种现象为同种族偏见。白种人更擅长记忆白种人的脸，黑人更擅长记忆黑人的脸，亚洲人更擅长记忆黄种人的脸 (Levin 2000; Meissner & Brigham, 2001b; Ng & Lindsay, 1994; Shapiro & Penrod, 1986)。

**同种族偏见**是由于人们和同种族的人接触更多，更容易区分个体之间的差别 (Meissner & Brigham, 2001b)。例如，有证据表明，当人们观察同种族的脸时，他们关注区别个体和其他的个体特征，比如颧骨的高度和额头的轮廓；当人们观察不同种族的人时，他们更关注他的脸和自己种族的脸不同之处，而不是个体特征 (Levin, 2000)。丹尼尔·莱文 (Daniel Levin) 验证了这个假设，比如当一个白种人看其他白种人的鼻子时，他会考虑：那是约翰的鼻子；当他看到一个黑人的鼻子时，他也可能会考虑：那是黑人的鼻子 (Carpenter, 2000, p.44)。因为人们对其他种族个体的特征有很少的经验，很难把种族内部的成员区分开。一项研究发现这个影响对年龄同样存在，大学生更容易识别他们年龄段的人，然而，中年人更容易识别自己年龄段人的面孔 (Wright & Stroud, 2002)。

**贮存** 我们已经知道，许多因素会限制人们的觉察能力，进而影响贮存记忆的能力。一旦一项信息进入人们的记忆，它就像停留在了那里，不会改变，直到以后重新想起。许多人认为记忆就像一本相册，每一件事情都记录在一张相片上，例如面对一个抢劫案就把它放在贮存的相册里面。实际上，我们很少具有图片式的记忆，就像真正的照片会随着时间慢慢褪色。然而，人们往往认为，记忆一旦贮存，内容就不可能发生改变和修改，不可能添加和减少。如果我们看到的抢劫犯没有胡子，我们就不可能在记忆相片中给它加上胡子。因此，当证人指证开车者留着长发、蓄胡子时，对亚当斯是一项

**同种族偏见 (own-race bias)**：人们更容易识别同种族人群的脸，而不易识别异族人群的脸。

最为严重的指控。

然而，人们的记忆运作方式并不是如此简单。人们会混淆他看到和听到的事情；一个相册中的记忆会和另外相册中的记忆混淆。最终，人们的回忆可能会不完全正确。这是多年关于“重构记忆”所得到的结论，由于事情发生后接受了其他信息，导致对事情记忆的扭曲（Hirt, McDonald, & Erikson, 1995; Loftus, 1979; Loftus & Hoffman 1989; McDonald & Hirt, 1997; Schacter, 1996）。根据这项研究，在我们目击了一件事情之后，获得的信息会改变我们对这件事情的记忆。

在一项研究中，伊丽莎白·洛夫特斯（Elizabeth Loftus）给学生播放了30张幻灯片，描述了一个交通事故的不同阶段，其中一个幻灯片的内容不同：有些学生看到一个汽车停在一个“停车”的标志旁，另一辆车停在“前有干道”的标志旁。当幻灯片放完后，学生们被提问关于交通事故的一些问题。关键问题随着交通信号的不同而不同，一个版本中，问题是：当红色戴特森车停在停车标志前时，是否有另一辆轿车通过。另一个版本中，问题是：当红色戴特森车停在“前有干道”标志前时，是否有另一辆轿车通过。因此，对一半的被试而言，被问到的问题中对交通标志的描述正如他们真正看到的那样，但对另一半的被试而言，被问到的问题中巧妙地扭曲了这一信息——他们看到的是停车标志，而这里把它形容为“前有干道”的标志。这个小的变化（类似的情况会发生在警察或律师询问目击证人时）使人们对真正事件的记忆造成什么影响呢？

所有的学生看到两幅图片，然后问他们看到的究竟是哪一幅。如果被问的题目和他们看到的实际

给我们十几个健全、形成过程良好的回忆，我们就可以向你保证，我们有办法任意选择其中的一个，加以整修变成我们任意选定的记忆，例如铁锤、螺丝起子、扳钳、停车标志、前有干道标志等。不管这个记忆的来源如何，或是谁的脑袋瓜装着这些记忆。

——Elizabeth Loftus and Hunter Hoffman, 1989

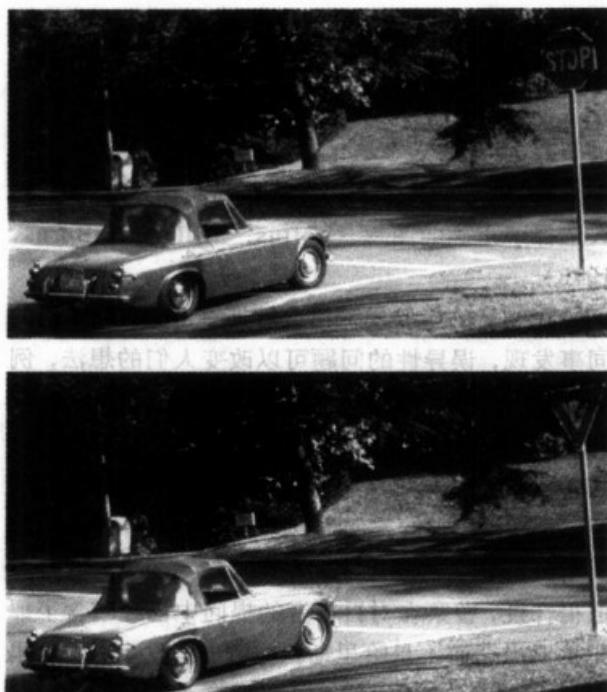
情况一致，大多数（75%）的人选择了正确的图片；也就是说，如果他们看到了停车标志，并且被问及停车标志的事情，大多数正确地选择了图片（注意，仍然有25%的人在这个简单的问题上犯了严重的错误）。然而，接受了误导性问题的人，只有41%的人选择了正确的图片（Loftus, Miller, & Burns, 1978）。

在随后的实验中，洛夫特斯（Loftus）和她的同事发现，误导性的问题可以改变人们的想法，例如车速有多快、车祸现场是否有碎玻璃、当时是红灯或绿灯，并且这和兰德尔·亚当斯的审判案有关，是否抢劫犯蓄了胡须（Loftus, 1979）。他的研究表明，警察和律师的提问方式会影响目击者的关于他们看到了什么的陈述（在亚当斯的案子中，有几点值得怀疑，警察在对目击者的提问中已经暗含了罪犯是亚当斯而不是哈里斯。在枪击案发生时，哈里斯是未成年人，不可能被处以死刑，而亚当斯30多岁，可以被处以死刑。根据这些原因，亚当斯相对哈里斯而言，是个更好的嫌疑犯）。但是，我们可能会问，误导性的问题会改变目击者的记忆还是仅仅改变人们陈述的内容而不触及他们的记忆呢？

尽管在这个问题上存在一些争议（Koriat, Goldsmith, & Pansky 2000; Loftus & Hoffman, 1989; McCloskey & Zaragoza, 1985; Smith & Ellsworth, 1987），但大多数研究人员赞成以下看法：误导性问题会对来源监控造成影响，来源监控是指人们试图识别其记忆来源的过程（Johnson, Hashtroudi, & Lindsay, 1993; Mitchell, Johnson, & Mather, 2003）。人们看到了停车标志，但是接受的误导性信息说他看到的是“前有干道”的标志，现在他的记忆中就有两个不同的信息，“停车”标志或者“前有干道”标志。如果他们能想起信息的来源，这仍然不成问题：停车标志来自于他们早些时候看到的交通事故，前有干道标志来自于后来被问

**重构记忆 (reconstructive memory):** 事件发生后出现的信息扭曲了对事件的记忆。

**来源监控 (source monitoring):** 人们试图识别其记忆来源的过程。



学生在看过两张照片的其中一张后，接着被要求回想看到的是停车标志或“前有干道”标志。许多学生在听完误导的问题之后，会指认错误的标志。（摘自：Loftus, Miller, & Burns, 1978）

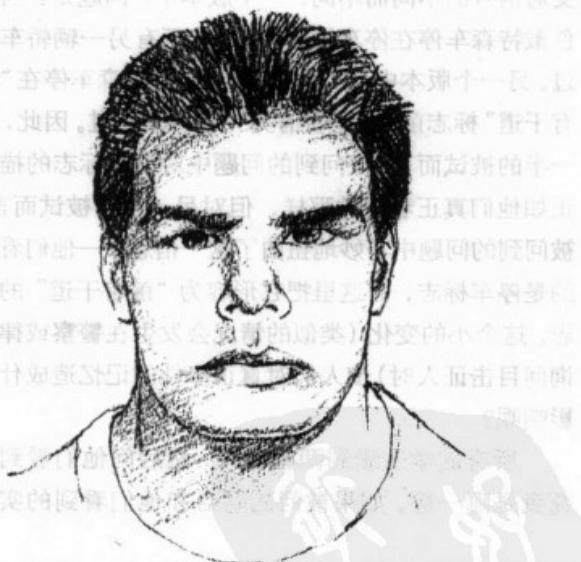
这个问题是人们经常想不起究竟从哪里听到或看到了信息，错误地认为前有干道标志很熟悉是因为自己从幻灯片放映过程中看到了这一幕。这个过程和我们在第5章提及的错误归因相似，即人们不确定何项信息引发了自己情绪上的波动。此时对于记忆混淆来源也是一样的。当信息被储存在记忆中时，他并没有和信息的来源很好地放在一起。

这个结论能帮助我们更加正确地看待法庭上的证词。当目击者被问及误导性问题时，所陈述的事情可能并不是他们真正看到的。例如，在亚当斯案件中，目击证人可能在出庭作证前已经在报纸上看到了亚当斯的照片，当被问及在那天晚上看到了什么的时候，他们可能因为记忆来源的错误归因而感到困惑，他们记忆中有一个留长发、蓄胡子的人，因而他们也许会把看到的此名男子的来源搞混淆了。

关于来源监控的另一个例子是奥克拉荷玛市的爆炸案。1995年4月19日，在奥克拉荷玛市的联邦

大厦里有一颗炸弹爆炸了，造成了168人丧生，经过调查，一名叫蒂莫西·麦克维（Timothy McVeigh）的人被起诉，并被判处死刑。问题是，还有其他共犯吗？汤姆·凯辛尔（Tom Kessinger），一个卡车出租公司的技工，称他在案发前一天曾看到蒂莫西·麦克维和另一名男子到他们公司租了一辆赖德卡车。据他描述，这个被称作约翰·多伊（John Doe）2号的人很魁梧，穿了一件黑色T恤衫，戴一顶棒球帽。于是，一场针对这个嫌疑犯的大规模搜捕行动开始了，却始终劳而无获，因此怀疑爆炸案的另一名嫌疑犯仍然逍遥法外。结果，后来才发现，凯辛尔犯了来源监控错误。原因是，他当初因为受到了指认麦克维同伙的压力，因此，他把比麦克维早一天到该公司来的某个人搞混了，那个人名叫拉德·邦庭，是来自于堪萨斯州的一名士兵。他跟这起案件无丝毫关系（Thomas, 1997）。

**提取** 假设警察已经逮捕了一个嫌疑犯，并且



这是1995年4月发生在奥克拉荷玛市的爆炸案中嫌疑犯“约翰·多伊2号”的画像。这是根据某卡车出租公司的一名技工的描述画成的。该名技工称，他曾见到画中的人和麦克维一起来公司租车。不过，该名员工后来称，他一开始就搞混了，这个人实际上和爆炸案一点关系都没有，他到公司的时间比麦克维早一天。这是典型的来源监控错误，该名技工虽然记得他所描述的这名男子，却记错了他看到此人的时间。

想试验一下，你作为目击证人能否正确地指认他。典型的做法是，警察会让你从一排人中辨认罪犯。有时你会被要求通过一个单面可视的镜子观察罪犯和其他无辜的人组成的一排犯人，有时你会被要求看一些录像带或者照片从中指认罪犯。在每一个案件中，如果证人指认嫌疑犯就是罪犯，嫌疑犯就会被起诉并判罪。毕竟，如果一个人目击了犯罪过程，并从一群人中辨认出了嫌疑犯，这就应是一个非常好的证据。就像获得和贮存信息过程中存在的问题一样，从记忆中提取信息也有一些问题 (Ellsworth & Mauro, 1998; Koehnken, Malpass, & Wogalter, 1996)。实际上，在美国，从一群人中错误辨认罪犯是造成误判的最重要的原因 (Wells et al., 1998)。除了贮存在人脑中的信息以外，还有许多因素会影响到目击者是否能够正确地指认罪犯。目击者往往是从一群人中寻找最像罪犯的人，即使他们之间还是有很大的差别。

假设一个19岁的女孩犯了抢劫罪，警察错误地逮捕了你，你同样是一个19岁的女孩。他们把你放在一群人中，让目击者来辨认。你认为以下情形哪个更为公平：如果其他人中有一个20岁的小伙子、一个3岁的孩子、一个80岁的女人，还是其他人都只是19岁的女孩子呢？在前一种情况下，目击者可能仅仅因为你最像罪犯就挑选出了你 (Buckhout, 1974)；在后一种情况下，目击者把你误认为罪犯的

概率就要小得多，因为这一群人中的所有人都和罪犯很相似：同性别同年龄 (Wells, 1993; Wells & Luus, 1990)。

为了避免“最接近的猜测”问题，也就是目击者从一群人中挑选最像的嫌疑犯的情况出现，也为了避免其他从一群人中辨认过程中存在的问题，社会心理学家建议警察采取以下步骤：

1. 保证这一群人中的所有人都和嫌疑犯相似。这样做可以降低目击者从一群人中简单地选择最像嫌疑犯的人。
2. 告诉目击者嫌疑犯可能在这一群人中，也可能不在这一群人中。如果目击者相信罪犯就在这些人中，他们更可能选择最像的人，而不是说他们不能确定，或者说罪犯根本就不在里面。如果目击者相信罪犯一定在这群人中，错误的指认更可能会出现。
3. 不要总是把嫌疑犯放在最开始的一群人中。如果一个目击者从无辜的一群人中挑选出了一个罪犯，你就可以知道目击者并不可信 (Wells, 1984)。
4. 保证安排一群人时，安排目击者辨认的人，自己不知道人群中的哪个人是嫌疑犯，这样可以避免这个人会无意地透漏哪个人是嫌疑犯。
5. 在目击者辨认后，首先问他们对自己的辨认是不是有把握，然后再告诉他辨认的结果。人们往往会在收到辨认结果的反馈后，增加自己的信心，这份自信会影响陪审团。
6. 把照片陆续给目击者看，而不是同时给他们看。这样做使目击者很难对比所有的照片，从中挑选其中最像罪犯的人，即使罪犯实际上没有在这群人中 (Lindsay & Wells, 1985; Steblay, Dysart, Fulero, & Lindsay, 2001)。
7. 同时提供照片和录音。既看到了罪犯又听到罪犯声音的人相对只看照片或只听声音



“斯克瑞德勒夫人，花一点儿时间告诉我们，这些人当中的哪一个在往你二楼的窗子里看？”

更可能正确地辨认罪犯 (Melara, DE Witt-Taylor, Rickards, & O'Brien, 1989)。

### 判断目击证人是否错误

假设你是一名侦探或是一名陪审员，现在正在听一名目击证人对嫌疑犯的描述。你怎么判断证人的记忆是否正确。或者他是否会犯我们刚讨论过的许多记忆上的错误。看起来问题的答案似乎十分简单：仔细观察目击证人有多少把握。我们来看有关珍妮弗·汤普森 (Jennifer Thompson) 的案子，她是一名被强奸的 22 岁的大学生。当被强奸的时候，汤普森说道：“我研究过强奸犯脸上的每一个细节。”这样就能帮助她指认罪犯。她决定假如她幸存，就一定要将罪犯绳之于法。经受了一番折磨之后，她去警察局浏览疑犯的照片。当她看到罗纳德·科顿 (Ronald Cotton) 的照片时，她确认科顿就是那个强奸犯。她说：“我知道这就是那个人，我百分之百确认，我肯定就是他。”

警察将科顿带进来并且让他和其他疑犯站在一起。汤普森毫不犹豫地将他挑选出来，并且确认他就是强奸自己的人，然后在法庭上控告他。她说：“我确认，我知道，我选择的人就是那个强奸犯。”基于她确信无疑的证词，科顿被送进了监狱。

几年之后，警察让汤普森再次来到法庭，让她辨认另外一个叫博比·普尔 (Bobby Poole) 的人，这个人在蹲监狱时声称自己犯过强奸罪。当问她是否辨认出普尔时，汤普森回答：“我这一生从来没有见过他。我不知道他到底是谁。”

时间流逝，科顿因为犯下强奸罪依旧在蹲监狱，DNA 测试开始广为得到使用。警察机关决定利用 DNA 测试，看看这件案子到底是与科顿还是普尔有关。1995 年，在这件犯罪案件过去后 11 年，警察局通知汤普森最后的结果，“当侦探和律师来访时，我正站在厨房里。他们都是很好的正直的人。他们在尽力做好他们的工作，我已经做了我该做的事，每个人都会尽力去做正确的事情。他们告诉我说：‘罗纳德·科顿并没有强奸你。是博比·普尔干的。’” (Thompson, 2000, p.15)。科顿为自己并没有犯的罪服了 11 年的刑狱，最后终于被释放了。

**确信意味着准确吗？** 科顿刚开始就被定罪的一个原因是汤普森很肯定他就是强奸自己的人。对陪审员和法律执行官来说，通过判断证人有多自信来确定被告是否犯罪是很自然的。显然，自信的证人的判断很可能是正确的。美国最高法院同意这个说法，从而规定证人阐述证词的信心程度是他们陈述准确的一个良好指标 (Neil v. Biggers, 1972)。然而，大量的研究显示证人的信心与判断准确性的联系很微弱 (Lindsay, Read, & Sharma, 1998; Olsson, 2000; Smith, Kassin, & Ellsworth, 1989; Wells, Olson, & Charman, 2002)。当法律执行官和陪审员假定一个非常有信心的证人是正确的，他们可能就犯了严重的错误。举例来说，在早些时候我们讨论过的林赛和他的同事们 (1981) 的实验，在观察条件很差的情况下看见犯罪的证人（比如小偷戴着遮住耳朵的帽子），在辨认罪犯时比在观测条件好的情况下看到犯罪的证人更有信心，虽然他们的准确性要差些（见图 16.1）。

为什么信心不能总是最为准确的指标呢？其中一个原因就是影响人们信心的因素并不必然就是同样影响他们判断准确性的因素。举例来说，在识别嫌疑犯时，当一个人发现其他证人指认同一嫌疑犯时，他的信心就会随之增加；而当他发现其他证人指认不同的嫌疑犯时，他的信心就会随之减少 (Penrod & Cutler, 1995; Wells & Bradfield, 1998)。这种信心的变化并不能影响人们事先辨认的准确性。就像兰德尔·亚当斯和罗纳德·科顿的案例一样，极具悲剧性。

**准确证词的标志** 我们是否能够判断证人证词的准确性呢？这当然不是一件容易的事情，但是戴维·邓宁 (David Dunning) 和莉萨·贝丝·斯特恩 (Lis Beth Stern) (1994; Stern & Dunning, 1994) 的研究给出了一些答案。他们让被试看一场电影，影片中出现一个男人从一名女士的钱包里偷钱的镜头，然后让被试从一排照片中挑出那个男人，并描

对确定性的主观感觉  
不能作为渴望真理的客观  
标准。

— Hugo Münsterberg,  
*On the Witness Stand, 1908*

PDG

述他们是如何做出判断的。提供准确证词的证人倾向于说他们的确不知道他们是如何辨认出那个小偷的，那个小偷的脸只是突然出现在眼前。而提供错误证词的证人则倾向于说他们使用了一个排除的过程，仔细地将一张脸孔与其他脸孔做比较。具有讽刺意味的是，多花时间、仔细斟酌反而是与犯错误相联系的。我们因而更愿意相信说“当我看见一排人当中的那个人就知道他是被告”的证人，而不愿相信说“我将这一排人中的每个人进行了相互比较，经过思考，然后觉得他就是被告”的证人。

这个由邓宁和斯特恩做的研究，引起了大家极大的兴趣，留下了未回答却又十分重要的问题：是否花多些时间在辨认任务中会让人们减少错误，或者是否那些提供不太准确证词的人们仅仅是因为开始的时候花时间太多了？可能一些人在观看抢劫电影的时候并没有十分集中精力，因此从一排人中辨认出真正的抢劫犯时会有困难。结果是，他们不得不花些时间进行思考并且对他们的脸孔进行比较，因此提供证词的不准确性会导致一个比较长的决定过程。另一种可能性是，在深思熟虑地做辨认时有些因素破坏了其准确性。

**言语表达中存在的问题** 乔纳森·斯库勒 (Jonathan Schooler) 和托尼娅·恩斯特勒-斯库勒 (Tonya Engstler-Schooler) (1990) 所做的一些吸引人的研究支持了第二种可能性，并且认为尝试将面像转化为言语就会导致问题的产生。他们给学生播放一部关于银行抢劫的电影，然后让其中一部分学生写下抢劫者的脸部细节描述（言语表达条件）。其他学生则花同样的时间来完成不相关的任务（非言语条件）。然后让所有的学生尽力从一组 8

张脸部图片中辨认出真正抢劫者。看起来似乎是写下关于抢劫者的描述会给良好记忆提供帮助，这样也能使人们表述更为准确。实际上，结果刚好相反：在言语条件下仅有 38% 的人能正确辨认出抢劫者，而在非言语条件下有 64% 的人能够正确辨认出抢劫者。

斯库勒和恩斯特勒-斯库勒 (1990; Meissner & Brigham, 2001a; Schooler, Fiore, & Brandimonte, 1997) 表明试图将面像转为用言语来表示是很困难的，并且也会损坏对面像的记忆。例如，用眯眼来描述抢劫者的眼睛可能是对于眼睛看起来像但是可能并没有捕获眼睛、眼睑、眼睫毛、眉毛和脸颊的真正轮廓的一个一般描述。当你看一组图片时，你会寻找眯眼的眼睛，这么做就会妨碍你对脸部更为微小细节的注意力。假如你曾经目击过一次犯罪行为，你就应该尽量避免用言语来描述罪犯长得如何。而且假如当你听到证人说她（他）写下了对罪犯的描述，你可以花一些时间来决定这个人是否就在所呈现的这一组照片中，你可能会对证人指认的正确性产生怀疑。

总之，有好些因素会使得目击证人的证词不那么准确，会导致太多的指认错误。也许美国的法律制度应该比现在更少依赖于证人提供的证词。在有些国家的法律制度中，嫌疑犯不能只在单一目击证人的基础上被定罪，而是需要至少两个互不相连的证人。如果在美国采用这种更为严格的标准可能意味着有些罪犯将获得自由，但是这也能避免很多错误的定罪。想知道你作为目击证人提供的证词和陈述的准确性吗？让我们来做做下面的“试一试”练习。

## 试一试

### 目击人证词的正确性

这是一个和你认识的一群朋友一起做的实验：实验中，你和你的朋友必须待在同一个地方，例如宿舍或是公寓。这个实验的主要做法是：安排一场“意外”，即会有某个人突然进入房间做出奇怪的行为，然后扬长而去。接着，请你的朋友尽量回想刚刚见到的这个人，看看他们是不是称职的目击证人。下面是我们的一些建议：

1. 事先找一个朋友，最好是目击证人都不认识的人，担任这项练习的演员。演员突然闯进你和你朋友聚会的地方，做出奇怪的行为（但是不能具有威胁性）。比如说，演员可能送上一枝花给其中的某人，说：“送花人来了！”或者他也可以和在场的每个人说一些出乎意料的话，例如：“我和你约定公元

2000年在莫斯科相见！”他的手上最好拿个东西，例如铅笔、鞋带、香蕉。

**2.重要提示：**演员不能做出暴力或有威胁性的行为，也不要让目击者感觉不舒服。毕竟，这项练习的目的是要吓人，而是要表现出出乎意料或令人惊讶的行为。

3.几分钟后，演员应该离开这个地方。告诉你的朋友，这件事情是刻意安排的，如果他们愿意，让他们尽可能地详细回忆刚刚发生的事情，并请他们写下下列问题的答案：

- 演员长什么样子？请详细加以描述。
- 演员说了些什么？尽可能把他说的话都写下来。

## 判断证人是否撒谎

还有另外一个原因使得证人提供的证词可能不准确：即使证人对于他们所看见的有十分正确的记忆，他们可能在出庭作证时故意撒谎。在兰德尔·亚当斯被定罪后，有新证据表明有些提供反对他证据的证人撒了谎。有一个证人可能与警察局有一笔交易，她同意按照他们想要她如何说的方式去做，以此来交换对因为武装抢劫而被抓获的女儿的宽大处理。假如这个证人撒谎，为什么陪审团不能判断出来呢？

有一些研究已经测试了人们察觉欺骗的能力（Bond & Atoum, 2000; DePaulo & Friedman, 1998; Ekman, 2002; Gordon & Miller, 2000）。当人们观看演员表演的录像带时，这些演员可能在撒谎，也可能说的是实话，人们判断谁在撒谎的能力仅仅比猜测好一些（DePaulo, Stone, & Lassiter, 1985）。可以肯定的是，有些人可能是十分擅长于察觉出欺骗行为；毕竟，有些工作恰恰需要这种技巧。为了证明这一种说法，研究者们对不同组的人进行了测试，发现有一些人的确在察觉撒谎行为的时候比其他人做得好（Ekman, O'Sullivan & Frank, 1999）。举例来说，有一个由联邦政府官员组成的小组参加觉察欺骗行为活动，他们当中大部分为美国中央情报局工作。其他人是临床心理学家，其中有一些人曾经和罪犯的辩护律师一起工作过，有一些则没有这样的经历。所有的

- 演员在房间里待了多长时间？
- 演员接触过谁吗？如果有，是谁呢？
- 演员手上拿了什么东西？
- 在所有人回答完这些问题后，请他们把自己的答案大声读出来。大家的答案一致吗？大家的答案正确率多高呢？和他们一起讨论，他们的答案为什么正确或者为什么不正确？

**注意：**如果条件允许的话，你最好用摄影机将演员的行为拍摄下来。因为你可以通过录像带赖以评估目击者的描述的正确性。如果没法录像，也要记下事情经历的时间，这样可以判断他们在时间估计上的正确性。

被试都观看了录像带，录像带的内容是关于人们对感觉十分强烈的有争议的社会事件是在撒谎还是在说实话。然后记录被试正确猜录像带中人们撒谎或是说实话的次数。

**如果谬误如同真理一样只有一面性，我们感觉就会好得多，因为我们可以确信这个说谎者说的相反的一面是正确的。但是真理相反的版本成百上千。**

——Montaigne, Essays, 1595

就像我们在图16.3中看到的一样，有着最多侦察欺骗经验的组比其他组的人做得好。政府官员（大部分是中央情报局的雇员）做得最好，正确辨认出73%的陈述是谎言还是实话。曾经和罪犯的辩护律师工作过的临床心理学家也做得很好（68%），而被认为是杰出审问官的警察局长的小组也做得很好（67%）。没有被认为是杰出审判官的执法官员的那一组做得较差（51%，在统计上仅等于猜中彩票的几率）。因此有大量经验的人们在判断人们是否撒谎时就能做得很好，但是即使表现最好的组在这个研究中也出现27%的错误次数，这样，假如你被一个执法官员审问时，你就不会感到特别放心。

**测谎仪是否准确** 盖伊（Guy）和韦尼塔·迪卡斯琼（Venita DiCastro）要做出一个重要的决定，是让安东尼、沙恩还是卡姆伦带他们的女儿杰茜卡在夏威夷度假一周？这是他们参加NBC现场秀“与亲人会面”栏目时所给的一个选择。盖伊和韦尼塔花了

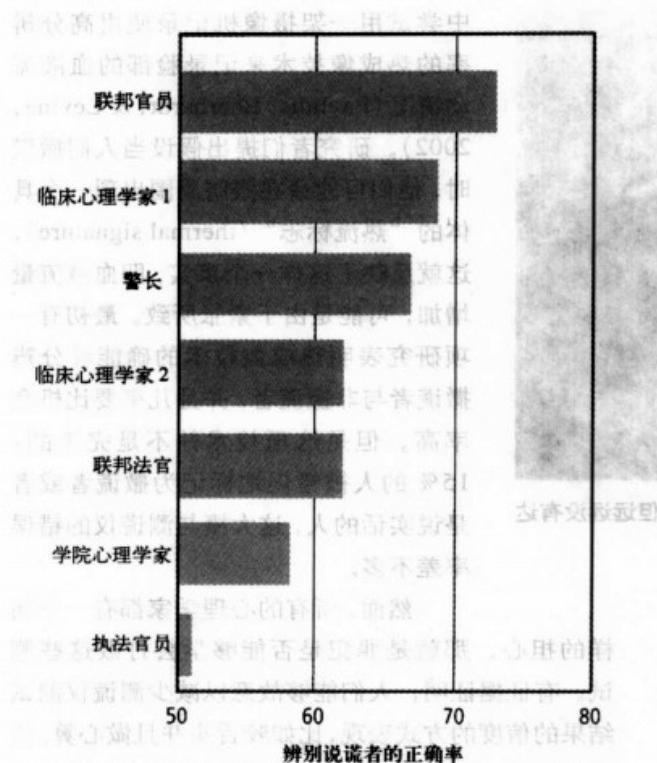


图 16.3 有执法经验会提高人们觉察欺骗的能力吗

让不同组的被试观看录像带，在录像带中的人针对一个有争议的社会主题要么说谎，要么在讲真话。实验的目的是看那些观察者在判断一个人是否在说谎时的正确率多高。有经验的执法人员比没有经验的官员或是学校里的心理学家判断的正确率要高。联邦官员多数来自中央情报局。临床心理学家 1 有过和被告的辩护律师共事的经历。选择警长们作被试是因为他们是优秀的审问者。临床心理学家 2 没有和被告的辩护律师共事过。未选择那些审问技术出色的执法人员作被试。人们只凭猜测也可以达到 50% 的正确率。

一个周末的时间来观察那三个单身汉并且让他们谈谈自己的过去，揭露自己内心深处最为黑暗的秘密。但是他们怎样才能确信那个人是在说实话，而不是迎合盖伊和韦尼塔，说些他们想听到的话？不用担心，节目制片人在迪卡斯琼家中的地下室安装了一个测谎仪，并且配有一个专业操作人员准备对单身汉们进行测试。测谎仪，或者说是谎言侦察器，是用来测量人们心理反应的机器，类似于测心率和呼吸频率。当盖伊问每一个单身汉一些很难的问题时，专家看着测谎仪上的那支不停在草写的笔，记录着被

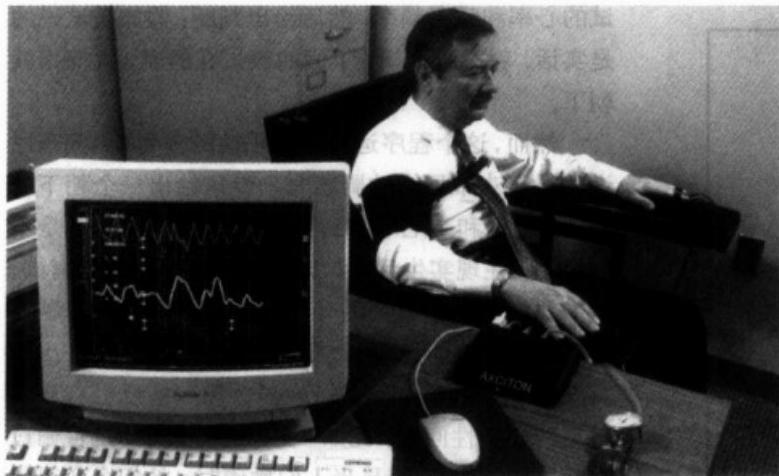
试的心率和呼吸频率，然后给出判断：假如被试说的是实话，就举起大拇指；假如被试在撒谎，大拇指就朝下。

然而，这个程序运用于娱乐性的节目（当安东尼说他很喜欢韦尼塔的厨艺时，专家给出一个朝下的拇指，盖伊和韦尼塔感到很沮丧），测谎仪并不是不会出错。在现实生活中，有两种类型的测谎仪测试，就像执行法律中用到的一样。其中一种叫做问题控制测试，操作员问人们一些与犯罪有关的问题，比如“你从旅馆的登记台偷过钱吗”，和一些已经有真实答案的控制性问题，比如“在你这一生中，是否偷过东西”。提出的假设是当人们撒谎时，他们会变得焦虑，并且这种焦虑会因为心率和呼吸频率等的增加而被监测到。因此，操作人员能够判断你是否对相关的问题比控制性问题心理上的反应更大。

另外一个方法叫做犯罪知识测试。在这里让人们回答有关犯罪的一些具体方面的多项选择题。只有罪犯和警察知道问题的答案。举例来说，你可能会碰到这样的问题：“你从现金登记处总共偷了 10 美元、23 美元、34 美元、54 美元还是 110 美元？”这个问题只有罪犯可能知道正确答案，因此当宣读答案时，他会感到焦虑不安。比如，知道自己偷了 23 美元的小偷听到答案时会比无罪的根本不知道偷了多少钱的人有更大的反应。测谎仪同时拥有支持者（例如，Raskin, Honts, & Kircher, 1997）和反对者（例如，Lykken, 1998）。这些测试的效果有多好呢？首先，测谎仪的结果仅仅等同于人们操作和干预测试的结果。不能总是仅仅在测量几个反应后，就轻易判断说人们是否对某个问题比其他问题有更多生理上的反应。一个恼人的发现就是操作员经常互相意见不一致，表明测试并不一定是可靠的（Ellsworth & Mauro, 1998）。

当实验由一位富有经验的测试者在最佳的条件下进行操作时，测试的确能够解释某人是在撒谎还

**测谎仪 (polygraph)**：一种测量人们生理反应的机器（比如心率）。测谎仪操作者试图检测出一个人是否在说谎，检测的途径就是观察这个人在回答一些问题时的生理反应。



尽管测谎仪检测出人们是否在说谎几率高于猜测水平，但远远没有达到可靠的地步。

是在说真话，并且几率要比猜测的几率高。但是这并不是完美的（Ben-Shakhar & Elaad, 2003；Ellsworth & Mauro, 1998；Iacono & Patrick, 1999）。错误率有些改变，这主要依靠进行测试的技术如何。有些研究发现不真实的负面效应，也就是撒谎者被认为是在说实话是最常见的一种错误（Honts, 1994）。其他则发现有很高的不真实的正面效应，即清白的人们被认为是在撒谎（Patrick & Iacono, 1989）。有一评论总结说，平均所有不同的技术，测谎仪典型地错误识别撒谎者为说实话的人达到10%~15%（不真实的负面效应），而将说实话的人认为是撒谎者的百分比达到10%~15%（不真实的正面效应；Ekman, 2002）。

心理学家继续寻找完美的测谎仪。有一项研究

中尝试用一架摄像机记录使用高分辨率的热成像技术来记录脸部的血液流动情况（Pavlidis, Eberhardt, & Levine, 2002）。研究者们提出假设当人们撒谎时，他们可能会在眼睛周围出现一个具体的“热流标志”（thermal signature），这就反映了这样一个事实，即血液流量增加，可能是由于紧张所致。最初有一项研究表明热成像技术的确能够分辨撒谎者与非撒谎者，并且几率要比机会率高。但是这项技术并不是完美的：15% 的人被错误地标记为撒谎者或者是说实话的人，这大概与测谎仪的错误率差不多。

然而，所有的心理学家都有一个同样的担心，那就是罪犯是否能够学会打败这些测试。有证据证明，人们能够故意以减少测谎仪测试结果的信度的方式表现，比如咬舌头并且做心算。研究在继续，但是仍然没有完美的测谎仪能够将真话和谎言区分（Iacono, 2000；Kleiner, 2002）。

为了看看你和你的朋友们判断某人是否在撒谎的能力有多好，做做下面的“试一试”练习。你做得怎么样？假如有能够判断某人是否在撒谎的正确的方法那就好了。兰德尔·亚当斯本不应该为他没有犯过的罪在监狱里呆12年之久的时间。许多心理学家怀疑，虽然这样的测试将得到完善和发展，但是人类行为的细微差异丰富而又复杂，从而不能反映出测试的真实性。

## 试一试

### 测谎

这项练习（你必须和你的一些朋友一起做）的目的是要看人们辨别别人说谎的能力如何。让一个人担任志愿者，其他人担任观众。说话人的任务是要告诉观众他对10名高中生的喜爱程度，其中5个要说实话，另外5个要说假话。观众的任务是猜测，说话的人什么时候说了实话，什么时候说了假话。以下是一些专门的建议。

**对说话人的建议** 列出10个你在高中认识的同

学，想想你对每个人的喜好程度。以随机的方式在5个人的名字旁边写T，代表你将诚实地表达感觉。在其他人的名字旁边写L，表明你不会诚实表达对这些人的感觉。接下来，花几分钟思考你的讲话内容。准备好了以后，向观众描述你对10个人的感觉（包括谎话和真话）。每一个人都要以几句话加以描述。

**对观众的建议** 说话的人将描述对10个高中同学的感觉，对其中一半的人他会说真话，对另外一半的人

他不会说真话。仔细听他怎么说，并且试着猜一猜，哪些话是真的，哪些话是假的。你可以利用任何线索做出决定。将10个人从1到10列出，并在每个人的旁边写下“真话”或“假话”。

**变化版本** 让一半的观众背对着说话者，这样他们就只能听到说话者的声音，但看不到说话者；另一半人面对说话的人。哪一组能够更好地辨认说话的人是否在说谎呢？贝拉·德保罗（Bella DePaulo）、拉塞特（Dan Lassiter）和朱莉·斯通（Julie Stone）（1983）发

现，被指定要特别注意说话人说话声调的人，其发现谎言的表现要好于那些被指定要注意说话者面部表情的人。当人们看到说话者的时候，他们通常会把注意力放在面部线索上，他们认为这些线索是很好的检测谎言的征兆，但实际上，这并不正确。看不到说话者的人可能会更加依赖说话者的声调作为判断的依据，因此判断更加准确。

**提示：**翻到468页参看记分方式的指示。

## 目击者的证词能够得到改进吗

我们已经看到了目击证人的证词会出错的一系列形式。假设这样的证词在犯罪审判中起着十分重要的作用，那是否有改善证词的方法呢？曾经尝试过两种方法，但是没有一种方法被证明是十分成功的。

第一种方法是催眠。你或许曾经在电影中看到过这样的情境，一起恐怖案件的目击者事后虽然忘记了事情的经过，却在被催眠的状态中将杀人犯的相貌描述得十分详细。不幸的是，电影中的情节并不能真实反映现实生活。事实上，到目前为止还没有确凿的证据来证明人们在催眠状态下的记忆会有所提高（Ellsworth & Mauro, 1998; Erdelyi, 1984; Kebbell & Wagstaff, 1998）。但有证据证明当人们在催眠状态下，他们比较容易接受暗示，因而相信他们其实并没有看见的事情（Lynn, Lock, Loftus, Krackow, & Lilienfeld, 2003; Scoboria, Mazzoni, Kirsch, & Milling, 2002）。更糟糕的是，人们在催眠之后会变得对他们的记忆更有信心了，即使他们的正确率并未提高（Spiegel & Spiegel, 1987）。这是危险的，因为就像我们起先看到的，陪审团通常将信心作为衡量证人证词正确性的指标，即使信心与正确性没有太多关联。

第二种方法是，人们曾经试图采用认知访谈来提高目击证词的正确率（Geiselman & Fischer, 1989）。受过培训的访问者通过这种技术，尽力让被访者的注意力集中在事件的来龙去脉和细节上，来提高证人的记忆。这主要通过让被试从不同的开始

点回忆事件（例如，从事件发生的开头和从事件发生的中间开始回忆），并且让被试在大脑中创造一个场景。有一些研究使用这种技术看起来是有希望的（Holliday, 2003）。然而，其他的研究更为清醒地发现，认知访问可能会增加记忆的错误和增加虚构情节，特别是使用在孩子身上（Fisher, Brennan, & McCauley, 2002）。其中一个原因是研究发现重复想像一个事件会增加监测源错误，于是人们对他们是真正目击了事件的发生还是仅仅对这件事情的想像产生了怀疑（Johnson, Raye, Wang, & Taylor, 1979）。

然而，迄今为止，研究者们还未发现一个经过检验而可靠的途径来提高目击证人记忆的正确性，除了尽力避免我们讨论过的易犯错误。

## 关于记忆恢复的争论

另一种关于目击证人记忆的形式已经受到大量的关注：受害者回忆案件时，特别是性攻击案件，多年之后会有意地忽略那个案件。并不惊奇的是，这样恢复的记忆的准确性是最具争议的（McNally, 2003; Pezdek & Banks, 1996; Schooler & Eich, 2000）。

1988年发生在华盛顿奥林匹亚的一个著名的案

**认知访谈（cognitive interview）：**这是一种技术，由经过训练的访谈者，通过把目击者的注意力集中在事件的细节和背景上来改善目击者对该事件的记忆。

**恢复的记忆（recovered memories）：**对那种被遗忘或压抑的事件的回忆，如性虐待。



在1988年，美国华盛顿州奥林匹亚，保罗·英格拉姆被他女儿指控性虐待和谋杀。他的女儿声称在这些事情发生若干年后她突然想起来了。但据研究这个案件的专家认为，英格拉姆的女儿确实相信性虐待和谋杀发生过，但事实上她的记忆是错误的：他们认为这都是些错误的回忆。英格拉姆最终也认为自己压抑了自己过去的行为，而且他一定犯过罪。基于他的“坦白”，他现在服务于一家监狱审判所。

事件，即当保罗·英格拉姆（Paul Ingram）的女儿们控告他犯了性虐待罪、邪恶的仪式和谋杀罪时，她们声称的事件在事发多年后突然又被回忆起来。警察找不到这些罪行的证据，英格拉姆刚开始时否认这些事情曾经发生过。可是，最后他让自己相信他一定是压抑了对自己过去行为的记忆，他必须承认所犯的罪，即使他记不起所做过的这些事情。研究过这个案子的专家认为，英格拉姆的女儿们确实相信性骚扰和谋杀罪的确发生了，但是她们错了。她们所认为的自己的记忆其实是不真实的（Wright, 1994）。

关于记忆恢复的准确性的有关问题仍然存在争议。一方面是作家例如艾伦·巴斯（Ellen Bass）和劳拉·戴维（Laura Dav）（1994），声称受到性虐待的女性压抑这些痛苦的创伤，以至于对这些事情完全没有记忆，这是十分普通的事情。由此观点看来，性虐待以及之后的抑制属于许多心理学问题研究的范围，例如抑郁和进食紊乱。在后来的生活中，经常是在心理治疗师的帮助下，这些事件从记忆中

**虚假记忆综合征 (false memory syndrome)**：对过去创伤经历的回忆，而这种创伤经历实际是假的，可回忆者却把它当作事实。

得到了恢复。争议的另一方是学院的心理学家和其他一些认为恢复的记忆是不准确的人（例如，Loftus, 2003; Ofshe & Watters, 1994; Schacter, 1996; Schooler, 1999; Wegner, Quillian, & Houston, 1996）。这些人承认性虐待和其他那些儿童时代的创伤是一个严重的问题，而且要比我们能够想像得更为常见。他们进一步认为应该对性虐待行为的说法展开全面的调查，当掌握了足够的证据后，就应该起诉性虐待的罪犯。

但是，这里存在一个问题：“什么是足够的证据？”如果某人多年以后记起他（或她）曾受过虐待，却又缺乏其他受到虐待的证据，这能算是证据足够吗？很多研究者认为，不能算。这是由于出现虚假记忆综合征的缘故：人们能够回忆起过去的创伤性经历，但是这些记忆在客观上是虚假的，而他们自己却相信是真实的（Kihlstrom, 1996）。有证据表明人们能够获得从未发生事件的清晰的记忆，特别是当另一个人（比如心理医生）暗示这些事情曾经发生过时（Johnson & Raye, 1981; Loftus, 1993; Schooler & Elch, 2000）。除此之外，许多的实验室关于虚假记忆的研究贡献以及来自日常生活的证据也表明，有关虐待的记忆可能是虚假的。通常，这些记忆与客观的证据是矛盾的（例如，并未发现残忍谋杀的证据）。有时候人们会突然获得十分清晰的但是在后来被证实是从未出现的虚假的记忆，有时候这些记忆是十分奇异的（例如，被外星人绑架）。不幸的是，有些精神治疗医师并不会充分考虑通过暗示他们过去的受虐待的经历，他们可能会让来访者产生虚假的记忆而不是让来访者记起真实的事件。

然而，这并不是说，所有的恢复了的记忆都是错误的。虽然有关抑制和恢复记忆的科学证据——一些事情被遗忘多年以后又十分准确地回忆起来——十分稀少，但可能存在人们突然记起的确发生过的创伤性的事件的例证（Schooler, 1999）。因此，应该最大程度地严肃对待任何有关虐待的言词。不幸的

是，要在缺乏确凿证据的情况下分辨出正确记忆和虚假记忆是十分困难的。由于这个原因，关于虐待的言词不能信以为真，特别当这些是来自他人暗示的结果。

## 陪审团：行动时的集体决策过程

最终，确定目击者是否在说谎话的是法官和陪审团。社会心理学家非常关心陪审团，这是因为，陪审团作出判决的过程和社会心理学家的研究领域：团体决策和相互影响直接相关。在英国和美国，被告有权接受和自己同等地位陪审员的审判，这是英美法律的传统。陪审团制度起源于17世纪的英国，随着英国人在北美的詹姆斯敦（Jamestown）、弗吉尼亚（Virginia）建立殖民地，他们把陪审团制度也带到了那里（但是，当地土著、其他非白种人、被迅速处决的反叛者并没有接受陪审团判决的权力）。现代美国，每个人都拥有在绝大多数情况下接受陪审团判决的权力。

尽管有这样的传统，陪审团制度也经常会受到指责。在案件审理过程中，成千上万的观众也会有自己关于嫌疑犯是否有罪的想法，他们的想法可能和陪审团的判决不一致。在亚当斯的案子中，非常清楚，陪审团作出了错误的判决。有一项研究发现，审判长（主

每个人都相信自己所看到的，但彼此之间又往往不一致。

——Alexander Pope, *Essay on Criticism*, 1711

持陪审团进行审判的人）和陪审团意见不一致的情况能占到25% (Kalven & Zeisel, 1966)。最近，有更多的观察员对陪审团制度提出了批评，他们质疑陪审员对复杂证据的理解能力和作出公平审判的能力 (Arkes & Mellers, 2002; Devine, Clayton, Dunford, Sneying, & Pryce, 2001)。哈佛法学院的一位前院长曾经说：为什么人们会相信从街上找来的12个人，通过不同的方式挑选出，没有全面的能力，能具有解决人们之间争端的能力呢？

当然，陪审团制度也有它坚定的拥护者，很少人认为它应该被废除。问题是：它不是一个完美的制度，根据社会心理学的研究，它可能会在许多方面出现差错。问题可能会出现在审判的三个阶段的任一阶段：在审判开始前陪审团成员就获得了一些信息，他们怎么利用这些信息；他们在审判过程中如何处理信息；当所有证据都提供完毕，陪审团商议时，他们如何商讨。

### 审判前公开报道的影响

由于伍德警官在得克萨斯州被谋杀的事件受到了媒体的广泛关注，陪审团成员可能在开庭前已经从报纸上读到了一些信息，这使他们产生了一些偏见。媒体报道说一个关键的目击者把亚当斯从一群人中辨认了出来，但是这个信息是错误的，在审判过程中根本没有提交法庭。然而，两个陪审员曾提及，在最后商谈时，他们相信目击者已经把亚当斯从一群人中辨认了出来 (Dallas Morning News, 1987年5月4日)。非常类似，在辛普森和麦克维谋杀案中，考虑到媒体的广泛关注，陪审员可能在庭审前已经听到了关于案子的信息。庭审前媒体宣传会产生什么样的影响呢？

即使媒体报道的信息是正确的，众多的信息也会对嫌疑犯产生不良的影响，原因很简单：媒体从警察局或者地区律师那里获得关于案件的信息，他们会把情况说得对嫌疑犯越不利越好 (Imrich, Mullin, & Linz, 1995)。因此，越多的人从媒体中获得了信息，他们就越可能相信嫌疑犯是有罪的 (Fulero, 2002; Kerr, 1995; Steblay, Besireviec, Fulero, & Jimenez-Lorente, 1999)。

尤其，偏见是一种情绪化的宣传，会唤起公众的激情，比如对谋杀案的细节过分关注。在一项研究中，研究者和刚在密歇根的陪审团服役完的人取得了联系，让他们观看审判一个抢劫超市的嫌疑犯的

“法庭无非是坐在我面前的陪审团的每一个人。法庭和它的陪审团一样正直，而陪审团同组成它的每一个成员一样正直。”

——Harper Lee, *To Kill a Mockingbird*, 1960

审理过程。在审判团看这个庭审过程以前，研究者让他们看一段情绪化的宣传（报道说抢劫中用的车在抢劫后曾经撞死了一个7岁的女孩）、事实报道（报道说嫌疑犯有犯罪记录）和根本不提供报道三种情况。在观看了审判过程和经过陪审团商谈后，被试投票决定是否判嫌疑犯有罪。情绪化的宣传最能扭曲陪审团的决策，明显地增加了陪审团作出错误决定概率，即使陪审员知道他们不应该被审判前得到的信息所影响（Kramer, Kerr, & Carroll, 1990）。

法官和律师有许多措施可以弥补这些问题。首先，律师在审判前对候选的陪审团成员进行提问（这个过程称为“一切照实陈述”）。律师问他们是否已经听到了关于这个案子的信息，如果听到了，他们能否作出公正的判决。这个方法存在一个问题，然而，人们并没有意识到他们会受到审判前媒体宣传的影响（Ogloff & Vidmar, 1994）。例如，在刚刚提及的研究中，研究者让审判员接受“一切照实陈述”过程，剔除那些声称由于庭审前的媒体宣传影响不能公平判决的人（Kramer et al., 1990）。然而，情绪化的宣传仍然会影响其他的陪审员。

其次，法官可以指导陪审员不考虑从媒体听到的信息。但是，这个措施的效果并不是很明显，甚至会增加陪审员运用这些从媒体得到信息的概率（Fein, McCloskey, & Tomlinson, 1997；Kramer



“既然你们已被媒体认定有罪，我看可以立马结案了。”

et al., 1990；Show & Skolnick, 1995）。出现这种情况的一个原因是：一旦我们听到了某个信息，就很难从大脑中清除。实际上，我们在第3章中已经提及，我们越努力不去想一件事情，就越可能会出现在意识中（Wegner, 1989, 1992, 1994）。

审判前的宣传中存在的另一个问题是：把一个人的名字和无罪的事件联系起来可能会导致负面的影响，即使媒体公开地否认任何的联系。在一项研究中，被试读到了一个否认某人有任何过错的标题，比如“鲍勃·塔尔伯特和黑手党没有任何关系”，相对没有任何关系的标题而言，比如“鲍勃·塔尔伯特到城里了”，这样的评述反而有负面影响（Wegner, Wenzlaff, Kerker, & Beattie, 1981）。把鲍勃·塔尔伯特和黑手党放在同一个题目下足以在读者的心里埋下怀疑的种子。因此，媒体报道会有负面影响，这种负面影响一旦存在，就很难消除了。最好的方法就是在审判过程中只让那些没有听过任何关于案件信息的人担任陪审员。有时候，审判过程会搬到一个媒体比较弱的地方去。但那些受到广泛关注的案件，例如2002年发生在华盛顿的狙击手枪杀案就很难找到这样的陪审员。

### 审判过程中的信息处理

在审判过程中，每个审判员对于他们听到的证词会怎样考虑呢？就像我们在第3章谈到的，人们常会构建理论和图式来解释他们周围的世界，而陪审员也是如此（Hart, 1995；Kuhn, Weinstock, & Flaton, 1994；Smith, 1991）。有些心理学家认为，陪审员构思出一个最能解释所有证据的故事，然后会试着让这个故事适合于他们能提出的各种判决。如果其中的一个判决和他们偏爱的故事十分符合，他们就会投该判决一票（Hastie & Pennington, 2000；Pennington & Hastie, 1992）。这种解释对于律师如何处理呈现他们的案子有十分重要的含义。律师通常会以两种方式来呈现他们的证据：第一种称为故事顺序，即按照事件发生的顺序来呈现证据，并且尽可能让这一故事接近他们想说服陪审团相信的实情；第二种方式称为证人顺序，以他们认为最有影响力的顺序来安排证人出场作证，即使不



符合事件发生的顺序。例如，律师可能让最好的证人留到最后，使得审判结束时给人留下深刻的印象，即使这个证人描述的时间发生在案发初期。

假如你是一名律师，你会选择哪一种方式来呈现你的证据呢？你可能会去猜测哪一种方式是这个领域中的研究者假设可能是最成功的一种。如果陪审员最后会被一个他们认为是最好的故事所支配的话，那么最好就是依照故事顺序而不是证人顺序来呈现证据。为了证实他们的假设，研究者们要求一群模拟的陪审员聆听一件模拟谋杀案的审判。被告辩护律师和原告辩护律师分别以不同的方式陈述证据。一种情况是，双方都采用故事顺序的方式；另一种情况是，双方都采用证人顺序的方式；另外的情况是，一方采用故事顺序，另一方采用证人顺序。

研究结果表明采取故事顺序的策略较好。如表16.1所示，当原告辩护采用故事顺序的方式，而被告辩护律师采用证人顺序的方式时，陪审员较相信原告——有78%的人认为被告有罪；当原告辩护律师采

**表 16.1 律师应如何呈现证据**

律师能以多种方式呈现他们的证据。这个研究发现，按故事顺序效果最好，也就是尽量使案情发展的情形接近他们想让陪审员所相信的情形。

#### 人们认为被告有罪的比例

控方证据	辩方证据	人们认为被告有罪的比例
按故事的顺序	按证人的顺序	
按故事的顺序	59	78
按证人的顺序	31	63

摘自 Pennington & Hastie (1988)

用证人顺序，而被告辩护律师采用故事顺序时，结果发生了逆转——只有31%的人认为被告有罪。在美国审判的案子中，被认为是重罪案的定罪比例大概高达80%，这其中的一个理由是，原告辩护律师通常以故事顺序呈现证据，而被告辩护律师则通常以证人顺序呈现证据。假如你即将成为一名律师，你第一次接审判案件时，必须牢记这个结果。

## 陪审室内的商议

正如任何一个律师都可能告诉你的那样，在讨论判决的过程中，有一个很重要但却看不见的部分，即陪审团进行判决前的商议。即使大部分的陪审员心中已经做出了判决，仍然可能因少数陪审员的说服而改变想法。有时候所谓的少数人其实只有一人而已，就像一部古典电影《十二个愤怒的男人》中所描述的一样。电影刚开始时，陪审团刚好听完一起谋杀案，除了一位之外，其他所有的陪审员全都认定被告有罪。但是在之后的90分钟里，那位孤立但坚定的反对者——亨利·方达扮演——说服他的同伴，应该对那名年轻的西班牙被告是否有罪产生怀疑。起初，其他陪审员想说服方达改变想法（利用我们在第8章讨论过的规范性与信息性社会影响的压力），但是到了最后，真理获胜，其他陪审员开始相信方达是对的。

虽然这部电影很具娱乐性，但是研究者指出，它并不能反映出大多数陪审员集体商议的情境 (Devine et al., 2001; Ellsworth & Mauro, 1998; Kalven & Zeisel, 1966; MacCoun, 1989)。例如在兰德尔·亚当斯的案子中，由12个陪审员组成的陪审团（7名男性，5名女性）中的大多数开始时认定亚当斯有罪，但在经过八小时的讨论之后多数人还是获胜了：原来坚持认为亚当斯无罪的人改变了他们的想法，最后陪审员一致通过判定亚当斯有罪。在辛普森的案子中，有一名陪审员刚开始时投票认为他有罪，但是很快就改变了这个决定。研究者们在对200位以上参与过真实犯罪案件的陪审员进行研究，结果发现97%的情况下，陪审团最后的裁决跟多数陪审员开始的决定是相同的 (Kalven & Zeisel, 1966)。因此，就如同我们在第8章讨论的



在《十二个愤怒的男人》这部电影里，亨利·方达说服了所有其他的陪审员改变他们对一个被告罪行的看法。然而，在现实生活中，这种少数人影响多数人的情形极为罕见。

从众行为，多数人的看法通常决定一切，能将有异议的陪审员劝服归众。如果陪审员的集体商议会议倾向于多数人原来的看法，那我们为什么不抛弃这种集体商议的过程，让陪审团以投票的结果来决定被告是否有罪或是清白呢？有两个原因说明这不是个好主意。首先，强迫陪审团做出全体一致的判决，会让他们更加谨慎地考虑证据，而不会简单地认定他们原先对案件的印象就是对的（Hastie, Penrod, & Pennington, 1983）；第二，即使少数人很少能说服多数人改变对有罪或是清白的看法，但是少数人却常会改变人们对于被告罪行轻重的看法。在一些犯罪案件中，陪审团对于判决何种罪行，经常会有一点弹性空间。例如，在一起谋杀案中，他们可以对被告判决一级谋杀、二级谋杀或过失杀人。有一项研究发现，当陪审团有少数人持有不同看法时，他们通常能够说服多数人改变他们对于罪行的判决（Pennington & Hastie, 1990）。因此，虽然少数人无法说服多数人将被告从一级谋杀罪改为无罪，他们却能够说服多数人改变想法，将一级谋杀罪改判为二级谋杀罪。

### 陪审团人数：12人优于6人吗

想像一下假设你最恐怖的噩梦变成事实了：你被误判谋杀，必须上法庭接受审判。那么，你希望

接受12人陪审团还是6人陪审团的审判呢？虽然，在美国陪审团的人数传统上为12人，不过，美国最高法院于1970年做出一项决议，认为12人并非神圣不可改变的数目，因此允许在某些案件中由较少人数的陪审团进行审理。结果，此项决议受到某些社会心理学家的批评，学者们也进行了若干实验研究以了解陪审团的人数如何对审判产生影响（Davis, Kerr, Atkin, Holt, & Meek, 1975；Horowitz & Bordens, 2002；Saks & Marti, 1997）。

小陪审团的一个问题是，少数团体能够有成员出席的可能性比较低。假设某社区有10%的西班牙裔成员，则一个12人陪审团出现一名以上西班牙后裔的几率为72%，但一个6人陪审团出现一名以上西班牙后裔的几率却只有47%。那么陪审团的团体决策过程是怎样呢？假设某社区只有少数人同情你，在一个6人的陪审团中，只有一个人同情你，但是在12人的陪审团中，却有两个人同情你。最高法院认为，这两个陪审团的少数群比例完全相同（1/6相对于2/12），因此陪审团的总人数并不重要。但是，这样的说法正确吗？如果你是一个优秀社会心理学家，你就知道这不是真实的。回想我们在第8章讨论的阿希的从众实验吗？我们知道，当你是团体中唯一的异议者时，多数人的压力是比较难以对抗的。因此，若比较6人陪审团中的一名少数分子和12人陪审团中的两名少数分子，前者更可能屈服于从众的压力。

1978年，美国最高法院反对乔治亚州以5人陪审团对案件进行审理，部分的原因就是因为社会心理学家的研究结果。然而，法院却仍允许某些案件以6人的陪审团进行审理（例如民事诉讼）。这一点正如菲比·埃尔斯沃斯（Phoebe Ellsworth）和罗伯特·莫多（Robert Mauro）（1998）所说，这一项决定很可笑，因为该院用来批评五人陪审团的论点同样适用于6人陪审团。进行相关研究的大多数社会心理学家相信，所有的陪审团都应该由12人组成。

## 公民为何守法

一套法律系统成功与否，最终的判断标准在于，这套制度是否能让公民不违法。我们当然应该努力找出改进目击者证词和陪审团判决的方法，但更为重要的是，我们应该首先找出防范犯罪之道。因此，我们将在本章最后讨论如何让公民守法。

### 严惩是否能够阻止犯罪

很多迹象表明，美国的犯罪率在下降。例如，据美国联邦调查局的数字统计，2002年美国的暴力犯罪率比2001年下降了1.4%（联邦调查局，2003）。对这个趋势的令人震惊的事例是2003年8月发生在美国东北部和加拿大的供电中断。在以前的供电中断中，比如1977年美国纽约，入室抢劫犯罪率猛增。而在2003年的供电中断期间，纽约、底特律和克利夫兰的犯罪率比平常的夏天要低（During Blackout, Fewer Crimes, 2003）。

为什么犯罪率会下降？一些专家认为，其中的一个原因是采用了严厉的刑罚。一般人都认为，犯罪刑罚越严厉，公民犯罪的可能性就越低。然而，我们在这本书中多次看到，一般人的想法不见得都是正确的，在犯罪坐牢这个案例问题上也是如此。有些分析家认为，暴力犯罪的下降并非由于严厉的刑罚，而是因为过去几年中青少年和年轻人的人口比例降低所致。而他们正是暴力犯罪的主要祸首。

我们要如何判断这些解释是否正确呢？不幸的是，这并不是一件容易的事情。这和本书提出的其他许多问题不一样的是，我们无法将人们分配到各种实验条件下获得答案。举例来说，我们不可能把一群被控酒醉驾车的人随机分配，一半的人处以10年有期徒刑，另一半的人处以一年有期徒刑。尽管如此，我们还是可以退而求其次，将已经被分配到不同实验条件下的进行比较，比如说，如果某两州对酒醉驾车的刑罚轻

重不同，将重罚酒后驾车州的居民与稍轻罚酒后驾车州的居民进行比较。当然，这样收集的数据并不完美，由于两州的居民在某些地方还可能有重大的差异。尽管如此，它们至少有助于我们了解刑罚轻重和犯罪率的关系。

首先，我们来看看一套主张严厉刑罚能够预防犯罪的理论——威慑理论。该理论认为，法律刑罚只要被认为是严格、确定及迅速的，即可威慑人们避免从事犯罪行为（Carlsmith, Darley, & Robinson, 2002; Gibbs, 1985; Williams & Hawkins, 1986）。毋庸置疑的是，这个理论在某些情况下是正确的。比如说，一天你正开车赶赴一个重要的约会，但是却在州际道路上陷入拥挤的阻塞中。最后，交通堵塞得到了解决，但是你除非超速才不会迟到。你可能会想：“或许我可以稍微开快一些。”于是，车子的计速器指针爬升到75。而你之所以超速可能是根据以下两个事实：第一，你不太可能被抓；第二，就算被抓，处罚也不会太重。但是假如你知道州际道路上随时有州警巡逻，而且超速的处罚是判五年有期徒刑，你大概就不会太用力踩油门了吧！



在美国，许多种犯罪的犯罪率都在下降。比如，在1977年纽约城供电中断的时候，很多人抢劫商行。然而在2003年8月美国和加拿大停电期间，正如这幅图中的一样，很少有犯罪发生；事实上，犯罪率低于在一个典型夏日的犯罪率。

**威慑理论 (deterrence theory):** 该理论认为，法律刑罚只要被认为是严格、确定及迅速的，即可威慑人们避免从事犯罪行为。

在这个例子中，我们做了一些重要的假设。首先，我们假设你知道超速的惩罚是什么；第二，我们假设你能很好地控制自己的行为，而且超速是你在考虑了后果之后所做出的理性选择。然而，对许多罪犯来说，这些假设并不成立。调查发现，许多人并不知道各种犯罪行为的处罚是怎样的。显然，如果他们并不知道犯罪行为的处罚是怎样的，这些处罚并不能发挥威慑的作用（想知道你对各种联邦罪行的刑罚的了解有多少吗？请完成下面的“试一试”练习）。再者，有些犯罪行为并没有经过理性的决策过程。举例来说，很多谋杀行为都是罪犯在情绪激动下的冲动行为，罪犯事先并未仔细衡量事情的利弊。一般说来，严厉的刑罚仅仅当人们知道刑罚的内容，相信有相当的可能性被逮捕，而且在决定犯罪前已经衡量过后果的条件下才会发挥作用。

为了说明上述观点，我们来考虑两种极为不同的犯罪行为：酒后驾车和谋杀。对大多数人来说，是否酒醉驾车是一个可以自己控制的行为。当我们知道自己在参加宴会后或者在酒吧喝完酒后要开车回家时，我们可以决定自己要喝多少酒。假设这项决定在大多数情境下是一个相当理性的决定，我们可以预期一项确定且严格的刑罚应该可以起到威慑的作用。为了验证这个假设，调查者在比较了

对酒醉驾车的法令不同的各州后发现，提高酒醉驾车的刑罚和较低的酒醉驾车肇事率并不相关。不过，和威慑理论一致的发现是，提高酒醉驾车被抓的确定性（方式是，警察更严格执行呼吸酒精浓度测试），确实和较低的酒醉驾车肇事率相关（Evans, Neville, & Graham, 1991; Stuster & Blowers, 1995; Voas, Holder, & Gruenewald, 1999）。这些研究结果显示，严格的法令本身并不能发挥威慑的效果，但如果能够提高被抓的确定性，反而更具威慑作用。

现在我们来考虑一项极为不同的犯罪行为和刑罚：谋杀和死刑。在美国，大多数人都支持对谋杀犯处以死刑，部分原因是因为他们相信死刑可以起到威慑效果。当然，再也没有比死刑更严重的处罚，即使死刑只能预防几起谋杀案的发生，这也是值得推行的。因此这些观点就引起了争论。为了了解上述论点是否正确，心理学家进行了一系列的研究，他们比较了美国各州谋杀率，包括有死刑的州和没有死刑的州的谋杀率、某些州在采取死刑前后的谋杀率，以及某些国家在采取死刑前后的谋杀率。结果非常清楚：没有证据证明死刑可以预防谋杀（Archer & Gartnet, 1984; Bedau, 1997; Ellsworth & Mauro, 1998; Sorensen, Wrinkle, Brewer, &

## 试一试

你了解各种联邦罪的处罚吗？

威慑理论主张，当法律刑罚被认为是严格、确定及迅速时，就能威慑人们避免从事犯罪行为。因此，如果人们不知道某项犯罪会带来严重的处罚时，这些处罚就不能发挥威慑作用。例如，你知道犯了哪些联邦罪行会被判死刑吗？做了以下的测试你就能知道答案了。在下列联邦罪行中，哪一项可判死刑？

罪 行	是否判死刑?
1. 走私大量毒品但没有造成人员死亡	否 是
2. 意图毒害重要政府首脑	否 是
3. 意图杀害进行刑事诉讼的陪审员或证人	否 是
4. 劫车造成人员死亡	否 是

5. 绑架造成人员死亡	否	是
6. 破坏火车导致人员死亡	否	是
7. 偷渡外国人导致人员死亡	否	是
8. 劫机造成人员死亡	否	是
9. 刺杀国会议员	否	是
10. 刺杀正副总统候选人	否	是
11. 刺杀内阁官员	否	是
12. 刺杀最高法院法官	否	是
13. 刺杀总统	否	是
14. 从事间谍活动	否	是
15. 叛乱	否	是

欲知答案，请看 468 页。

Marquart, 1999)。就像我们前面提到的，反对死刑的人指出，大部分的谋杀案都是在犯罪者情绪激动时所犯下，罪犯事先并没有对事情的后果进行理性的思考。由于这些人没有考虑他们行为的后果，因此死刑根本没有发挥威慑的作用。此外，为何会犯下如此多的错误以至于将许多无辜的人送进了监狱。自从1976年美国重新恢复死刑以来，被判死刑的每7人中将会有1人幸免于难（这常由于在审判过程中找不到DNA的证据）。在2003年的1月，伊利诺斯州的州长乔治·赖安（George Ryan），原本是死刑的倡导者，却将伊利诺斯州的所有判死刑的犯人减刑，因为他担心审判过程的公平性以及将无辜的人送进监狱的可能性。没有人知道在美国到底有多少无辜的人被处死。然而，考虑到我们早些时候讨论的目击证人的证词问题，我们很清醒地认识到有些被告被控犯罪并处死是基于某个目击证人的证词。举例来说，加里·格雷厄姆（Gary Graham）在得克萨斯被处死，很大一部分原因是由于一个目击人提供的证词，其实她的车离格雷厄姆有9米多远，并且她只瞥见格雷厄姆一眼，而其他两个更清晰地看到格雷厄姆的证人都证明，格雷厄姆并不是凶手，但是格雷厄姆的法庭指派律师却没有询问他们。就像我们在本章开头所看到的一样，兰德尔·亚当斯也几乎是因为目击证人提供的错误证词而被误判的。死刑的支持者认为制度中的缺陷是可以弥补的，现在DNA的测试所提供的证据正在更为广泛地使用。此外，像威慑理论认为的那样，严厉的处罚必须配以执行的确定性和速度才能真正有效果。上面最后一个条件在美国可以说从来就不成立。由于美国司法体系审理案件速度缓慢，死牢中的囚犯又有许多上诉的机会，因此一名谋杀犯从定罪到死刑，通常要经历好几年的时间。死刑的支持者声称，如果上述过程能够加速进行，死刑便能发挥威慑作用。

尽管这是一个经验主义的问题，但是我们有理



在检查站拦截所有的机动车驾驶者，来检验他们血液中的酒精含量。增加了酒后驾驶被抓的可能性会导致更少的酒后驾车事故的发生。

由怀疑，即使死刑能够迅速执行，是否能够真正发挥威慑的作用。有几项研究发现，死刑执行后，谋杀案并没有减少反而增加了（Archer & Gartner, 1984；Bailey & Peterson, 1997）。你或许感到迷惑不解：为什么谋杀犯被处以死刑后，其他人犯谋杀案的几率反而提高？假如你还记得我们在第12章所讨论到的攻击行为，这个发现就能得到合理的解释。就像我们看到的，看到他人犯下暴力罪行会削弱对攻击行为的抑制，结果导致人们模仿攻击行为，对暴力的恐惧也会逐渐麻痹。因此，看到政府处死罪犯是否也会降低人们对犯罪的抑制，导致他们更有可能犯下谋杀罪呢？尽管这些并非决定性的研究结果，这样的争论却极具社会心理学上的意义，而且也获得了某些证据的支持（Bailey & Peterson, 1997）。

——Jack Gibbs, 1985

## 程序公平：人们对公平的看法

我们已经看到，人们守法的一个原因是因为害怕被逮捕，害怕被处罚。然而，还有一个更重要的原因就是人们关于良好行为的道德价值观。当人们认为一套法律公平时，即使他不可能因为犯法而被抓，他也会遵守这套法律。举例来说，许多人之所以诚实纳税，是因为逃税漏税是不对的行为，并不

是因为害怕逃漏税被抓。

如果你是立法者，你可能有两种防范犯罪的方式：你可以加重对违法的处罚，提高违法者被抓的可能性；或者你可以说服人们相信法律的公平和正义。我们知道，第一种方式不容易，而且有时候是无效的。假如我们想阻止人们闯红灯，我们可以加重对闯红灯者的处罚，并在每一个十字路口都派驻一名交通警察。不过有一种则容易得多，你可以说服人们相信，闯红灯是很不对的行为，这样，十字路口即使没有警察，他们也会遵守交通规则。

那么是什么决定人们认为法律是否公平呢？其中一个重要的因素是他们对司法程序的公平性的认知。所谓程序公平是指人们对于决定结果的程序的公平性的判断，比如他们在在一个犯罪事件中是否有罪 (Blader & Tyler, 2003; Kelley & Thibaut, 1978; Wenzel, 2000)。认为自己受到公平对待的人，会比认为自己受到不公平对待的人更有可能守法 (Tyler, 1990)。比如，假设今天发生了一件家庭暴力事件，结果警方上门处理，什么因素决定这名嫌疑犯日后是否会重蹈覆辙？答案相当令人意外，决定因素并非嫌疑犯被逮捕或受到惩罚的威胁，而是他觉得自己有没有受到警方公平的对待 (“Misconceptions”, 1997)。

再来看一个例子。假设有一天你由于没有依照停止标志的指示停车而被开了一张罚单，但是，你认为警察给你开罚单是不公平的，因为停止标志被一棵应由市政府负责修剪的大树树枝给挡住了。于是，你决定上法庭申诉。为此，你不但为那棵树照了相，画了一张详细的十字路口图，出庭前也花了好几个钟头的时间和朋友练习证词。最后，出庭的日子终于到了。现在，接下来让我们想像两种可能

### 去哪的平公板[人]：平公鬼

程序公平 (procedural justice)：人们对于决定结果的程序的公平性的判断，比如他们在在一个犯罪事件中是否有罪。

的情况。第一种情况是，当初给你开罚单的那位警官当天无法到庭，于是撤销了罚单，听证会也宣告取消；第二种情况是，法官仔细聆听了你的证词，问了你许多问题，也称赞了你的照片和十字路口图。不过，当仔细考虑过所有的事实之后，认为该停止标志虽然被阻挡，但仍然可以看得见，因此判你败诉。以上两种结果，你比较倾向于哪一种——是第一种还是第二种呢？

你可能会认为，当然是第一种了，因为第一种的结果是正面的：没有罚款，没有罚分，保险费率也没有增加。然而，汤姆·泰勒 (Tom Tyler) (1990) 研究表明，一般人宁愿选择第二种结果。虽然结果是负面的，当事人却可以在法庭上发表自己的证词，并获得公平、尊重的对待。因此会强烈感受到程序公平。很多时候，维持程序公平的感受要比获得正面的结果来得更为重要。

综上所述，社会心理学的研究显示，美国的司法制度可能存在下面几个问题：第一，目击者的证词虽然经常出错，陪审团却十分依赖这些证词；第二，即使有测谎仪的帮助，要判断证人何时的证词是真何时是假却十分困难；第三，在陪审团这样的团体中，陪审员试图通过讨论、辩论和协议的过程达成共识，因此可能因为在第8、9章所讨论过的从众压力和团体过程而导致错误的判决。不过，社会心理学家通过他们的研究，不但进一步澄清了这些问题，或许也可以帮助司法制度的变革，让我们的社会步入更高的公平、平等和程序公平。最重要的是，留意心理学中对这些问题的研究可能会减少像兰德尔·亚当斯和罗纳德·科顿这样为自己并没有犯过的罪行却进了监狱的悲剧发生。

PDG

## 摘要

### 目击者证词

许多心理学的原理可以预测人们在法律的相关情境下的行为表现。由于人类记忆的限制，目击者的证词常常不正确。许多因素会扭曲人们所观察到的信息的获得、贮存与提取，有时甚至会导致对嫌疑犯的指认错误。例如，同种族偏见的研究显示，异族人的脸要比同族人的脸更难辨认。重构记忆的研究显示，来源监控错误可能会发生，因而使人们弄不清楚他们曾在哪儿看见或听过某件事。陪审员非常重视目击证人的证词，即使他们不是很擅长判断目击证人是否撒谎。此外，由于测谎仪并非完美的测谎工具，也就意味着目击者（或其他人）的伪证有时候不能被检测出来。由于目击者证词可能会出现上面这些问题，研究者便尽力找出改进的方法，虽然试过像催眠和认知访谈这样的方法，但是没有一个在改进目击证人证词的准确性上行之有效。

有关目击证人记忆的另一种形式存在着大量的争议，也就是人们对他们过去创伤性经历记忆的准确性。恢复的记忆多有效呢？像对突发事件的回忆，比如性虐待等事件，是被遗忘了还是被压抑了？虽然，恢复的记忆可能在有些情境下是真实的，但是很可能是虚假记忆综合征的结果，即人们开始相信实际上是不真实的记忆。特别是当他人告诉我们某事的确发生的时候，这时虚假记忆最有可能产生。

### 陪审团：行动时的集体决策过程

由于陪审团做出判决的方式与社会心理学家的团体决策过程研究以及社会互动研究有直接的联系，因此社会心理学家对陪审团特别感兴趣。我们

在前面的章节中曾经讨论过一些偏见和社会压力，这些同样会对陪审员造成影响。有时候，他们会受到审判前媒体报道的影响而产生偏见——即使他们努力要忘记这些报道的内容。审判过程中，陪审员会尽力判断证词的合理性，并且经常看哪一个故事最能够解释所有的证据。因此，律师呈现证据的方式如果能够讲述一个前后承接一致的故事，就能对陪审团造成最大的影响。在陪审团成员进行商议的时候，观点属于少数派的陪审员经常会因为团体的压力而屈服于多数派的观点。因此，最后的判决往往和多数陪审员最初的观点是一致的。那陪审员的人数多少合适呢？美国最高法院认为，6人的陪审团和12人的陪审团一样好。但是社会心理学家认为，12人的陪审团要优于6人的陪审团。原因是，在人数较多的陪审团中，比较容易出现少数派，而且他们的看法也比较不容易屈服于压力之下。

### 公民为何守法

另外，检测人们对司法制度的认知也是很重要的，因为这些认知和公民在多大程度上守法也是很密切的联系的。举例来说，威慑理论认为，如果一个人认为法律刑罚是严格、确定、迅速的，他就会避免犯罪。对属于经过理性思考而犯下的罪行而言，威慑理论可能是正确的；但是就许多因为冲动而犯下的非理性罪行而言（比如许多谋杀案），这套理论就不太适用。比如说，并没有证据支持死刑可以阻止谋杀，相反的是，有证据表明，死刑反而会提高谋杀案的发生率。最后，当人们强烈感受到程序公平时，也就是说，当他相信法庭所赖以决定有罪或无罪的程序是公平的，那么人们守法的可能性就会大大提高。

## 思 考 题

- 根据心理学的研究，列举几种人们可能会错判罪行的方式，并说出我们能做些什么来预防这些误判？
  - 举出本章三个主要概念，并且讨论它们是怎么与本书前面章节的理论和研究相关的。

第456页“试一试”的记分方式

当说话者描述完以后,请他告诉在场观众,他刚刚说了哪些实话和谎话。接着观众再计算他们猜对的比例。在纯猜测的情况下,猜对的几率应该是一半。因此,分数高于50%的人,

第464页“试一试”答案

所有列举的罪行都会被判死刑 (Bedau, 1997)。

且而一派尊少跌出畏容弃出，中因市制阳逐避避人  
不至代和于遇风畏容不舛出由者曾始口曲

卷之三

理学的基础研究中是以什么方式来证明法律问题的?

3. 假如你能规划你自己的社会，你会通过什么方式来使犯罪率降低？根据心理学的研究，不同研究的正反两方争论的观点是什么？

代表你察觉谎言的能力不错。接下来，让观众交换彼此的笔记，看看别人注意的是哪些线索。说话者的哪些行为让你感觉他在撒谎？

公劉既歸，作詩以示之。朱子曰：「詩不外乎仁義，而此詩出於貞民與尊君母，無向惡者焉。」

# 参 考 文 献

- Aarts, H., & Dijksterhuis, A. (2003). The silence of the library: Environment, situational norm, and social behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 18–28.
- Abelson, R. P., Kinder, D. R., Peters, M. D., & Fiske, S. T. (1982). Affective and semantic component in political person perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 619–630.
- Abraham, M. M., & Lodish, L. M. (1990). Getting the most out of advertising and promotion. *Harvard Business Review*, 68, 50–60.
- Abrams, D., Wetherell, M., Cochrane, S., Hogg, M. A., & Turner, J. C. (1990). Knowing what to think by knowing who you are: Self-categorization and the nature of norm formation, conformity and group polarization. *British Journal of Social Psychology*, 29, 97–119.
- Abrams, D., Viki, G. T., Masser, B., & Bohner, G. (2003). Perceptions of stranger and acquaintance rape: The role of benevolent and hostile sexism in victim blame and rape proclivity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 111–125.
- Abramson, L. Y., Seligman, M. E. P., & Teasdale, J. D. (1978). Learned helplessness in humans: Critique and reformulation. *Journal of Abnormal Psychology*, 87, 49–74.
- Adler, J. (1997). It's a wise father who knows . . . *Newsweek*, p. 73.
- Ahlfinger, N. R., & Esser, J. K. (2001). Testing the groupthink model: Effects of promotional leadership and conformity predisposition. *Social Behavior and Personality*, 29, 31–41.
- Aiello, J. R., & Douthitt, E. A. (2001). Social facilitation from Triplett to electronic performance monitoring. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 5, 163–180.
- Aiello, J. R., Thompson, D. E., & Brodzinsky, D. M. (1983). How funny is crowding anyway? Effects of room size, group size, and the introduction of humor. *Basic and Applied Social Psychology*, 4, 193–207.
- Ainsworth, M. D. S., Blehar, M. C., Waters, E., & Wall, S. (1978). *Patterns of attachment: A psychological study of the strange situation*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. In J. Kuhl & J. Beckmann (Eds.), *Action control: From cognition to behavior* (pp. 11–39). Heidelberg, Germany: Springer-Verlag.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Ajzen, I., & Sexton, J. (1999). Depth of processing, belief congruence, and attitude-behavior correspondence. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.), *Dual-process theories in social psychology* (pp. 117–138). New York: Guilford Press.
- Akert, R. M. (1998). *Terminating romantic relationships: The role of personal responsibility and gender*. Unpublished manuscript, Wellesley College.
- Akert, R. M., Chen, J., & Panter, A. T. (1991). *Facial prominence and stereotypes: The incidence and meaning of face-ism in print and television media*. Unpublished manuscript, Wellesley College.
- Akert, R. M., & Panter, A. T. (1986). Extraversion and the ability to decode nonverbal communication. *Personality and Individual Differences*, 9, 965–972.
- Albaracín, D., & Wyer, R. S., Jr. (2000). The cognitive impact of past behavior: Influences on beliefs, attitudes, and future behavioral decisions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 5–22.
- Albaracín, D., & Wyer, R. S., Jr. (2001). Elaborative and nonelaborative processing of a behavior-related communication. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 691–705.
- Albaracín, D., Johnson, B. T., Fishbein, M., & Muellerleile, P. A. (2001). Theories of reasoned action and planned behavior as models of condom use: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 127, 142–161.
- Albright, L., & Forziati, C. (1995). Cross-situational consistency and perceptual accuracy in leadership. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1269–1276.
- Albright, L., Malloy, T. E., Dong, Q., Kenny, D. A., Fang, X., Winquist, L., & Yu, D. (1997). Cross-cultural consensus in personality judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 558–569.
- Aldag, R. J., & Fuller, S. R. (1998). Beyond fiasco: A reappraisal of the groupthink phenomenon and a new model of group decision processes. *Psychological Bulletin*, 113, 533–552.
- Allen, M. (1991). Meta-analysis comparing the persuasiveness of one-sided and two-sided messages. *Western Journal of Speech Communication*, 55, 390–404.
- Allen, M., D'Alessio, D., & Brezgel, K. (1995). *A meta-analysis summarizing the effects of pornography: Vol. 2. Aggression after exposure*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Allen, V. L. (1965). Situational factors in conformity. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2, pp. 133–175). New York: Academic Press.
- Allen, V. L., & Levine, J. M. (1969). Consensus and conformity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5, 389–399.
- Allison, P. D. (1992). The cultural evolution of beneficial norms. *Social Forces*, 71, 279–301.
- Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Allport, G. W. (1985). The historical background of social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology* (3rd ed., Vol. 1, pp. 1–46). New York: McGraw-Hill.
- Altman, I. K. (2000, January 18). Mysterious illnesses often turn out to be mass hysteria. *New York Times*, pp. D7, D12.
- Alvarez, L. (2003, June 22). Arranged marriages get a little rearranging. *New York Times*, p. 3.
- Amato, P. R. (1983). Helping behavior in urban and rural environments: Field studies based on a taxonomic organization of helping episodes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 571–586.
- Ambady, N., Bernieri, F. J., & Richeson, J. A. (2000). Toward a histology of social behavior: Judgmental accuracy from thin slices of the behavioral stream. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 32, pp. 201–271). San Diego, CA: Academic Press.
- Ambady, N., & Rosenthal, R. (1992). Thin slices of expressive behavior as predictors of interperson consequences: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 111, 256–274.
- Ambady, N., & Rosenthal, R. (1993). Half a minute: Predicting teacher evaluations from thin slices of nonverbal behavior and physical attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 431–441.
- American Psychological Association. (1992). Ethical principles of psychologists and code of conduct. *American Psychologist*, 47, 1597–1611.
- American Psychological Association. (2002). *Ethical principles of psychologists and code of conduct*. Retrieved from <http://www.apa.org/ethics>
- Amir, I. (1969). Contact hypothesis in ethnic relations. *Psychological Bulletin*, 71, 319–342.
- Amir, I. (1976). The role of intergroup contact in change of prejudice and ethnic relations. In P. A. Katz (Ed.), *Towards the elimination of racism* (pp. 245–308). New York: Pergamon Press.

- Andersen, S. M. (1984). Self-knowledge and social inference: II. The diagnosticity of cognitive/affective and behavioral data. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 294-307.
- Andersen, S. M., & Bem, S. L. (1981). Sex typing and androgyny in dyadic interaction: Individual differences in responsiveness to physical attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 74-86.
- Andersen, S. M., & Klatzky, R. L. (1987). Traits and social stereotypes: Levels of categorization in person perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 235-246.
- Andersen, S. M., & Ross, L. D. (1984). Self-knowledge and social inference: I. The impact of cognitive/affective and behavioral data. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 280-293.
- Anderson, C. A. (1995). Implicit personality theories and empirical data: Biased assimilation, belief perseverance and change, and covariation detection sensitivity. *Social Cognition*, 13, 25-48.
- Anderson, C. A. (1999). Attributional style, depression, and loneliness: A cross-cultural comparison of American and Chinese students. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 482-499.
- Anderson, C. A., Anderson, B., & Deuser, W. (1996). Examining an affective aggression framework: Weapon and temperature effects on aggressive thoughts, affect, and attitudes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 366-376.
- Anderson, C. A., & Anderson, D. C. (1984). Ambient temperature and violent crime: Tests of the linear and curvilinear hypotheses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 91-97.
- Anderson, C. A., & Bushman, B. J. (1997). External validity of "trivial" experiments: The case of laboratory aggression. *Review of General Psychology*, 1, 19-41.
- Anderson, C. A., Bushman, B. J., & Groom, R. W. (1997). Hot years and serious and deadly assault: Empirical tests of the heat hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 1213-1228.
- Anderson, C. A., & Dill, K. E. (2000). Video games and aggressive thoughts, feelings, and behavior in the laboratory and in life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 772-790.
- Anderson, C. A., Lepper, M. R., & Ross, L. (1980). The perseverance of social theories: The role of explanation in the persistence of discredited information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 1037-1049.
- Anderson, C. A., & Lindsay, J. J. (1998). The development, perseverance, and change of naive theories. *Social Cognition*, 16, 8-30.
- Anderson, C. A., Lindsay, J. J., & Bushman, B. J. (1999). Research in the psychological laboratory: Truth or triviality? *Current Directions in Psychological Science*, 8, 3-9.
- Anderson, J. L., Crawford, C. B., Nadeau, J., & Lindberg, T. (1992). Was the Duchess of Windsor right? A cross-cultural review of the socioecology of ideals of female body shape. *Ethology and Sociobiology*, 13, 197-227.
- Anderson, N. B. (1989). Racial differences in stress-induced cardiovascular reactivity and hypertension: Current status and substantive issues. *Psychological Bulletin*, 105, 89-105.
- Aoki, N., & Robertson, T. (2003, June 5). Stewart is indicted, steps down. *Boston Globe*, p. A1: E4.
- Archer, D. (1991). *A world of gestures: Culture and nonverbal communication* [Videotape and manual]. Berkeley: University of California Extension Center for Media and Independent Learning.
- Archer, D. (1994). American violence: How high and why? *Law Studies*, 19, 12-20.
- Archer, D. (1997a). Unspoken diversity: Cultural differences in gestures. *Qualitative Sociology*, 20, 79-105.
- Archer, D. (1997b). *A world of differences: Understanding cross-cultural communication* [Videotape and manual]. Berkeley: University of California Extension Center for Media and Independent Learning.
- Archer, D., & Akert, R. M. (1977a, October). How well do you read body language? *Psychology Today*, pp. 68-69, 72, 119-120.
- Archer, D., & Akert, R. M. (1977b). Words and everything else: Verbal and nonverbal cues in social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 443-449.
- Archer, D., & Akert, R. M. (1980). The encoding of meaning: A test of three theories of social interaction. *Sociological Inquiry*, 50, 393-419.
- Archer, D., & Akert, R. M. (1984). Problems of context and criterion in nonverbal communication: A new look at the accuracy issue. In M. Cook (Ed.), *Issues in person perception* (pp. 114-144). New York: Methuen.
- Archer, D., & Akert, R. M. (1998). *The interpretation of behavior: Verbal and nonverbal factors in person perception*. New York: Cambridge University Press.
- Archer, D., & Gartner, R. (1976). Violent acts and violent times: A comparative approach to postwar homicide rates. *American Sociological Review*, 41, 937-963.
- Archer, D., & Gartner, R. (1984). *Violence and crime in cross-national perspective*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Archer, D., Iritani, B., Kimes, D. D., & Barrios, M. (1983). Face-ism: Five studies of sex differences in facial prominence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 725-735.
- Archer, D., & McDaniel, P. (1995). Violence and gender: Differences and similarities across societies. In R. B. Ruback & N. A. Weiner (Eds.), *Interpersonal violent behaviors: Social and cultural aspects* (pp. 63-88). New York: Springer-Verlag.
- Arendt, H. (1965). *Eichmann in Jerusalem: A report on the banality of evil*. New York: Viking.
- Argyle, M. (1975). *Bodily communication*. New York: International Universities Press.
- Arkes, H. R., & Mellers, B. A. (2002). Do juries meet our expectations? *Law and Human Behavior*, 26, 625-639.
- Arkin, R. M., & Maruyama, G. M. (1979). Attribution, affect, and college exam performance. *Journal of Educational Psychology*, 71, 85-93.
- Arkin, R. M., & Oleson, K. C. (1998). Self-handicapping. In J. M. Darley & J. Cooper (Eds.), *Attribution and social interaction: The legacy of Edward E. Jones* (pp. 313-341). Washington, DC: American Psychological Association.
- Armitage, C. J., & Conner, M. (2001). Social cognitive determinants of blood donation. *Journal of Applied Social Psychology*, 31, 1431-1457.
- Armor, D. A., & Taylor, S. E. (1998). Situated optimism: Specific outcome expectancies and self-regulation. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 30, pp. 309-379). San Diego, CA: Academic Press.
- Arms, R. L., Russell, G. W., & Sandilands, M. L. (1979). Effects on the hostility of spectators of viewing aggressive sports. *Social Psychology Quarterly*, 42, 275-279.
- Armstrong, L. (2000). *It's not about the bike: My journey back to life*. New York: Putnam.
- Arnett, J. (1995). The young and the reckless: Adolescent reckless behavior. *Current Directions in Psychological Science*, 4, 67-71.
- Aron, A., & Aron, E. N. (1996). Self and self-expansion in relationships. In G. J. O. Fletcher & J. Fitness (Eds.), *Knowledge structures in close relationships: A social psychological approach* (pp. 325-344). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Aron, A., Dutton, D. G., Aron, E. N., & Iverson, A. (1989). Experiences of falling in love. *Journal of Social and Personal Relationships*, 6, 243-257.
- Aron, A., & Rodriguez, G. (1992). Scenarios of falling in love among Mexican, Chinese, and Anglo-Americans. In A. Aron (Chair), *Ethnic and cultural differences in love*. Symposium conducted at the Sixth International Conference on Personal Relationships, Orono, ME.
- Aron, A., & Westbay, L. (1996). Dimensions of the prototype of love. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 535-551.
- Aron, R. (2002). *The dawn of universal history*. New York: Perseus Books.
- Aronson, E. (1968). Dissonance theory: Progress and problems. In R. P. Abelson, E. Aronson, W. J. McGuire, T. M. Newcomb, M. J. Rosenberg, & P. H. Tannenbaum (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook* (pp. 5-27). Chicago: Rand McNally.
- Aronson, E. (1969). The theory of cognitive dissonance: A current perspective. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 4, pp. 1-34). New York: Academic Press.

- Aronson, E. (1990). Applying social psychology to prejudice reduction and energy conservation. *Personality and Social Psychology Bulletin, 16*, 118-132.
- Aronson, E. (1992). The return of the repressed: Dissonance theory makes a comeback. *Psychological Inquiry, 3*, 303-311.
- Aronson, E. (1997). The theory of cognitive dissonance: The evolution and vicissitudes of an idea. In C. McGarty & S. A. Haslam (Eds.), *The message of social psychology: Perspectives on mind in society* (pp. 20-35). Oxford, England: Blackwell.
- Aronson, E. (1998). Dissonance, hypocrisy, and the self-concept. In E. Harmon-Jones & J. S. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance theory: Revival with revisions and controversies* (pp. 21-36). Washington, DC: American Psychological Association.
- Aronson, E. (1999). *The social animal* (8th ed.). New York: Worth/Freeman.
- Aronson, E. (2000). *Nobody left to hate: Teaching compassion after Columbine*. New York: Worth/Freeman.
- Aronson, E. (2002). Drifting my own way: Following my nose and my heart. In R. Sternberg (Ed.), *Psychologists defying the crowd: Stories of those who battled the establishment and won* (pp. 132-148). Washington, DC: American Psychological Association.
- Aronson, E., & Bridgeman, D. (1979). Jigsaw groups and the desegregated classroom: In pursuit of common goals. *Personality and Social Psychology Bulletin, 5*, 438-446.
- Aronson, E., & Carlsmith, J. M. (1962). Performance expectancy as a determinant of actual performance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 65*, 178-182.
- Aronson, E., & Carlsmith, J. M. (1963). Effect of severity of threat in the devaluation of forbidden behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 66*, 584-588.
- Aronson, E., & Carlsmith, J. M. (1968). Experimentation in social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology* (Vol. 2, pp. 1-79). Reading, MA: Addison-Wesley.
- Aronson, E., Ellsworth, P. C., Carlsmith, J. M., & Gonzalez, M. H. (1990). *Methods of research in social psychology* (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.
- Aronson, E., Fried, C., & Stone, J. (1991). Overcoming denial and increasing the intention to use condoms through the induction of hypocrisy. *American Journal of Public Health, 81*, 1636-1638.
- Aronson, E., & Gonzalez, A. (1988). Desegregation, jigsaw, and the Mexican-American experience. In P. A. Katz & D. Taylor (Eds.), *Towards the elimination of racism: Profiles in controversy* (pp. 310-330). New York: Plenum.
- Aronson, E., & Gonzales, M. H. (1990). The social psychology of energy conservation. In J. Edwards (Ed.), *Social influence processes and prevention* (pp. 48-59). New York: Plenum.
- Aronson, E., & Mills, J. S. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 59*, 177-181.
- Aronson, E., & Patnoe, S. (1997). *Cooperation in the classroom: The jigsaw method*. New York: Longman.
- Aronson, E., Stephan, C., Sikes, J., Blaney, N., & Snapp, M. (1978). *The jigsaw classroom*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Aronson, E., & Thibodeau, R. (1992). The jigsaw classroom: A cooperative strategy for reducing prejudice. In J. Lynch, C. Modgil, & S. Modgil (Eds.), *Cultural diversity in the schools* (pp. 110-118). London: Falmer Press.
- Aronson, E., Wilson, T. D., & Brewer, M. B. (1998). Experimental methods. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 1, pp. 99-142). New York: McGraw-Hill.
- Aronson, E., & Worchel, P. (1966). Similarity versus liking as determinants of interpersonal attractiveness. *Psychonomic Science, 5*, 157-158.
- Aronson, E., & Yates, S. (1985). Social psychological aspects of energy conservation. In D. Hafemeister, H. Kelly, & B. Levi (Eds.), *Energy sources: Conservation and renewables* (pp. 81-91). New York: American Institute of Physics Press.
- Aronson, J. M., Cohen, G., & Nail, P. R. (1999). Self-affirmation theory: An update and appraisal. In E. Harmon-Jones & J. S. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology* (pp. 127-147). Washington, DC: American Psychological Association.
- Aronson, J. M., Lustina, M. J., Good, C., Keough, K., Steele, C. M., & Brown, J. (1999). When white men can't do math: Necessary and sufficient factors in stereotype threat. *Journal of Experimental Social Psychology, 35*, 29-46.
- Aronson, J. M., Quinn, D., & Spencer, S. (1998). Stereotype threat and the academic underperformance of women and minorities. In J. K. Swim & C. Stangor (Eds.), *Stigma: The target's perspective* (pp. 83-103). San Diego, CA: Academic Press.
- Asch, S. E. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 41*, 258-290.
- Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership, and men* (pp. 76-92). Pittsburgh, PA: Carnegie Press.
- Asch, S. E. (1955). Opinions and social pressure. *Scientific American, 193*, 31-35.
- Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs, 70*(9, Whole No. 416).
- Asch, S. E. (1957). An experimental investigation of group influence. In Walter Reed Army Institute of Research, *Symposium on preventive and social psychiatry* (pp. 15-17). Washington, DC: U.S. Government Printing Office.
- Asendorf, J. B., Warkentin, V., & Baudouiniere, P. (1996). Self-awareness and other-awareness: II. Mirror self-recognition, social contingency awareness, and synchronic imitation. *Developmental Psychology, 32*, 319-321.
- Ashmore, R. D., & Longo, L. C. (1995). Accuracy of stereotypes: What research on physical attractiveness can teach us. In Y.-T. Lee, L. J. Jussim, & C. R. McCauley (Eds.), *Stereotype accuracy: Toward appreciating group difference* (pp. 68-86). Washington, DC: American Psychological Association.
- Aspinwall, L. G., & Taylor, S. E. (1993). Effects of social comparison direction, threat, and self-esteem on affect, evaluation, and expected success. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*, 708-722.
- Aspinwall, L. G., & Taylor, S. E. (1997). A stitch in time: Self-regulation and proactive coping. *Psychological Bulletin, 121*, 417-436.
- Aube, J., & Koestner, R. (1995). Gender characteristics and relationship adjustment: Another look at similarity-complementarity hypotheses. *Journal of Personality, 63*, 879-904.
- Aune, K. S. & Aune, R. K. (1996). Cultural differences in the self-reported experience and expression of emotions in relationships. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 27*, 67-81.
- Averill, J. R. (1973). Personal control over aversive stimuli and its relationship to stress. *Psychological Bulletin, 80*, 286-303.
- Axelrod, R. (1984). *The evolution of cooperation*. New York: Basic Books.
- Azinin, N. H. (1967, May). Pain and aggression. *Psychology Today, pp. 27-33*.
- Babad, E. (1993). Pygmalion—25 years after interpersonal expectations in the classroom. In P. D. Blank (Ed.), *Interpersonal expectations: Theory, research, and applications* (pp. 125-153). New York: Cambridge University Press.
- Bailey, W. C., & Peterson, R. D. (1997). Murder, capital punishment, and deterrence: A review of the literature. In H. A. Bedau (Ed.), *The death penalty in America: Current controversies* (pp. 135-161). New York: Oxford University Press.
- Baldwin, M. W., & Fehr, B. (1995). On the instability of attachment style ratings. *Personal Relationships, 2*, 247-261.
- Baldwin, M. W., Keelan, J. P. R., Fehr, B., Enns, V., & Koh-Rangarajoo, E. (1996). Social-cognitive conceptualizations of attachment working models: Availability and accessibility effects. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*, 94-109.
- Bandura, A. (1973). *Aggression: A social learning analysis*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York: Freeman.
- Bandura, A., Cioffi, D., Taylor, C. B., & Brouillard, M. E. (1988). Perceived self-efficacy in coping with cognitive stressors and opioid activation. *Journal of Personality and Social Psychology, 55*, 479-488.
- Bandura, A., & Locke, E. A. (2003). Negative self-efficacy and goal effects revisited. *Journal of Applied Psychology, 88*, 87-99.

- Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. (1961). Transmission of aggression through imitation of aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 63, 575-582.
- Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. (1963). Imitation of film-mediated aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 9-11.
- Banks, T., & Dabbs, J. M., Jr. (1996). Salivary testosterone and cortisol in delinquent and violent urban subculture. *Journal of Social Psychology*, 136, 49-56.
- Barber, N. (1998). Secular changes in standards of bodily attractiveness in American women: Different masculine and feminine ideals. *Journal of Psychology*, 132, 87-94.
- Bargh, J. A. (1994). The four horsemen of automaticity: Awareness, intention, efficiency, and control in social cognition. In R. S. Wyer Jr. & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (Vol. 1, pp. 1-40). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Bargh, J. A. (1996). Automaticity in social psychology. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 169-183). New York: Guilford Press.
- Bargh, J. A., & Barndollar, K. (1996). Automaticity in action: The unconscious as repository of chronic goals and motives. In P. M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Eds.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (pp. 457-481). New York: Guilford Press.
- Bargh, J. A., & Chartrand, T. L. (1999). The unbearable automaticity of being. *American Psychologist*, 54, 462-479.
- Bargh, J. A., & Ferguson, M. J. (2000). Beyond behaviorism: On the automaticity of higher mental processes. *Psychological Bulletin*, 126, 925-945.
- Bargh, J. A., & Pietromonaco, P. (1982). Automatic information processing and social perception: The influence of trait information presented outside of conscious awareness on impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 437-449.
- Bargh, J. A., & Raymond, P. (1995). The naive misuse of power: Nonconscious sources of sexual harassment. *Journal of Social Issues*, 51, 85-96.
- Bargh, J. A., Raymond, P., Pryor, J. B., & Strack, F. (1995). Attractiveness of the underling: An automatic power-sex association and its consequences for sexual harassment and aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 768-781.
- Barker, R., Dembo, T., & Lewin, K. (1941). Frustration and aggression: An experiment with young children. *University of Iowa Studies in Child Welfare*, 18, 1-314.
- Barkow, L., Cosmides, L., & Tooby, J. (1992). *The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation of culture*. New York: Oxford University Press.
- Barley, S. R., & Bechky, B. A. (1994). In the backrooms of science: The work of technicians in science labs. *Work and Occupations*, 21, 85-126.
- Baron, L., & Straus, M. A. (1984). Sexual stratification, pornography, and rape. In N. M. Malamuth & E. Donnerstein (Eds.), *Pornography and sexual aggression* (pp. 186-209). New York: Academic Press.
- Baron, R. A. (1972). Reducing the influence of an aggressive model: The restraining effects of peer censure. *Journal of Experimental Social Psychology*, 8, 266-275.
- Baron, R. A. (1976). The reduction of human aggression: A field study on the influence of incompatible responses. *Journal of Applied Social Psychology*, 6, 95-104.
- Baron, R. A. (1988). Negative effects of destructive criticism: Impact on conflict, self-efficacy, and task performance. *Journal of Applied Psychology*, 73, 199-207.
- Baron, R. A. (1990). Countering the effects of destructive criticism: The relative efficacy of four interventions. *Journal of Applied Psychology*, 75, 235-245.
- Baron, R. A. (1997). The sweet smell of . . . helping: Effects of pleasant ambient fragrance on prosocial behavior in shopping malls. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 498-503.
- Baron, R. A., & Richardson, D. R. (1994). *Human aggression* (2nd ed.). New York: Plenum.
- Baron, R. M., & Misovich, S. J. (1993). Dispositional knowing from an ecological perspective. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, 541-552.
- Baron, R. M., & Rodin, J. (1978). Personal control as a mediator of crowding. In A. Baum, J. S. Singer, & S. Valins (Eds.), *Advances in environmental psychology* (Vol. 1, pp. 145-190). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Baron, R. S. (1986). Distraction/conflict theory: Progress and problems. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 19, pp. 1-40). Orlando, FL: Academic Press.
- Baron, R. S., Vandello, J. A., & Brunsman, B. (1996). The forgotten variable in conformity research: Impact of task importance on social influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 915-927.
- Barrett, L. F., Lane, R. D., Sechrist, L., & Schwartz, G. E. (2000). Sex differences in emotional awareness. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 1027-1035.
- Bartholomew, R. E., & Wessely, S. (2002). Protean nature of mass sociogenic illness: From possessed nuns to chemical and biological terrorism. *British Journal of Psychiatry*, 180, 300-306.
- Bartlett, F. C. (1982). *Remembering*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Bass, B. M. (1990). *Bass and Stogdill's handbook of leadership: Theory, research, and managerial applications* (3rd ed.). New York: Free Press.
- Bass, E., & Davis, L. (1994). *The courage to heal: A guide for women survivors of childhood sexual abuse* (3rd ed.). New York: HarperCollins.
- Batson, C. D. (1991). *The altruism question: Toward a social-psychological answer*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Batson, C. D. (1993). Communal and exchange relationships: What's the difference? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, 677-683.
- Batson, C. D. (1998). Altruism and prosocial behavior. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 2, pp. 282-316). New York: McGraw-Hill.
- Batson, C. D. (2002). Addressing the altruism question experimentally. In S. G. Post & L. G. Underwood (Eds.), *Altruism and altruistic love: Science, philosophy, and religion in dialogue* (pp. 89-105). Oxford, England: Oxford University Press.
- Batson, C. D., & Ahmad, N. (2001). Empathy-induced altruism in a prisoner's dilemma II: What if the target of empathy has defected? *European Journal of Social Psychology*, 31, 25-36.
- Batson, C. D., Ahmad, N., Lishner, D. A., & Tsang, J. (2002). Empathy and altruism. In C. R. Snyder & S. J. Lopez (Eds.), *Handbook of positive psychology* (pp. 485-498). New York: Oxford University Press.
- Batson, C. D., Coke, J. S., Jasnoski, M. L., & Hanson, M. (1978). Buying kindness: Effect of an extrinsic incentive for helping on perceived altruism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4, 86-91.
- Batson, C. D., Polycarpou, M. P., Harmon-Jones, E., Imhoff, H. J., Mitchener, E. C., Bednar, L. L., Klein, T. R., & Highberger, L. (1997). Empathy and attitudes: Can feeling for a member of a stigmatized group improve feelings toward the group? *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 105-118.
- Batson, C. D., & Powell, A. A. (2003). Altruism and prosocial behavior. In T. Millon & M. J. Lerner (Eds.), *Handbook of psychology: Personality and social psychology* (Vol. 5, pp. 463-484). New York: Wiley.
- Batson, C. D., Sager, K., Garst, E., Kang, M., Rubchinsky, K., & Dawson, K. (1997). Is empathy-induced helping due to self-other merging? *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 495-509.
- Battle for your brain. (1991, August). *Consumer Reports*, pp. 520-521.
- Baum, A., Revenson, T.A., & Singer, J. E. (Eds.). (2001). *Handbook of health psychology*. Boulder, CO: NetLibrary.
- Baum, A., & Valins, S. (1977). *Architecture and social behavior: Psychological studies of social density*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Baumeister, R. F. (1991). *Escaping the self: Alcoholism, spirituality, masochism, and other flights from the burden of selfhood*. New York: Basic Books.
- Baumeister, R. F. (1998). The self. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 1, pp. 680-740). New York: McGraw-Hill.
- Baumeister, R. F., & Hetherington, T. F. (1996). Self-regulation failure: An overview. *Psychological Inquiry*, 7, 1-15.

- Baumeister, R. F., & Leary, M. R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachment as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin, 117*, 497-529.
- Baumeister, R. F., Muraven, M., & Tice, D. M. (2000). Ego depletion: A resource model of volition, self-regulation, and controlled processing. *Social Cognition, 18*, 130-150.
- Baumeister, R. F., & Sommer, K. L. (1997). What do men want? Gender differences and two spheres of belongingness: Comment on Cross and Madson (1997). *Psychological Bulletin, 122*, 38-44.
- Baumeister, R. F., Stillwell, A. M., & Heatherton, T. F. (1994). Guilt: An interpersonal approach. *Psychological Bulletin, 115*, 243-267.
- Baumeister, R. F., & Vohs, K. D. (2003). Self-regulation and the executive function of the self. In M. R. Leary & J. P. Tangney (Eds.), *Handbook of self and identity* (pp. 197-217). New York: Guilford Press.
- Baumgardner, A. H., Lake, E. A., & Arkin, R. M. (1985). Claiming mood as a self-handicap. *Personality and Social Psychology Bulletin, 11*, 349-357.
- Baxter, L. A. (1986). Gender differences in the heterosexual relationship rules embedded in break-up accounts. *Journal of Social and Personal Relationships, 3*, 289-306.
- Bazerman, M., & Neale, M. (1992). *Negotiating rationally*. New York: Free Press.
- Beach, S. R. H., Tesser, A., Mendolia, M., & Anderson, P. (1996). Self-evaluation maintenance in marriage: Toward a performance ecology of the marital relationship. *Journal of Family Psychology, 10*, 379-396.
- Beaman, A. L., Barnes, P. J., Klentz, B., & McQuirk, B. (1978). Increasing helping rates through informational dissemination: Teaching pays. *Personality and Social Psychology Bulletin, 4*, 406-411.
- Beaman, A. L., Klentz, B., Diener, E., & Svanum, S. (1979). Objective self-awareness and transgression in children: A field study. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 1835-1846.
- Beauvois, J., & Joule, R. (1996). *A radical dissonance theory*. London: Taylor & Francis.
- Becker, B. J. (1986). Influence again: Another look at studies of gender differences in social influence. In J. S. Hyde & M. C. Linn (Eds.), *The psychology of gender: Advances through meta-analysis* (pp. 178-209). Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Bedau, H. A. (Ed.). (1997). *The death penalty in America: Current controversies*. New York: Oxford University Press.
- Bell, J. (1995). Notions of love and romance among the Taita of Kenya. In W. Jankowiak (Ed.), *Romantic passion: A universal experience?* (pp. 152-165). New York: Columbia University Press.
- Bell, S. T., Kuriloff, P. J., & Lottes, I. (1994). Understanding attributions of blame in stranger-rape and date-rape situations: An examination of gender, race, identification, and students' social perceptions of rape victims. *Journal of Applied Social Psychology, 24*, 1719-1734.
- Bem, D. J. (1972). Self-perception theory. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 6, pp. 1-62). New York: Academic Press.
- Bender, B. (2008, June 15). Scandals rock military academies. *Boston Globe*, p. A10.
- Ben-Shahar, G., & Elaad, E. (2003). The validity of psychophysiological detection of information with the guilty knowledge test: A meta-analytic review. *Journal of Applied Psychology, 88*, 131-151.
- Berke, R. L. (2000, September 12). Democrats see, and smell, "rats" in GOP ad. *New York Times on the Web*, <http://www.nytimes.com>
- Berkman, L. F., & Syme, S. L. (1979). Social networks, host resistance, and mortality: A nine-year follow-up study of Alameda County residents. *American Journal of Epidemiology, 109*, 186-204.
- Berkow, J. H. (1989). *Darwin, sex, and status: Biological approaches to mind and culture*. Toronto, Ontario, Canada: University of Toronto Press.
- Berkowitz, L. (1962). *Aggression: A social psychological analysis*. New York: McGraw-Hill.
- Berkowitz, L. (1968, September). Impulse, aggression, and the gun. *Psychology Today*, pp. 18-22.
- Berkowitz, L. (1978). Whatever happened to the frustration-aggression hypothesis? *American Behavioral Scientist, 21*, 691-708.
- Berkowitz, L. (1981, June). How guns control us. *Psychology Today*, pp. 11-12.
- Berkowitz, L. (1983). Aversively simulated aggression. *American Psychologist, 38*, 1135-1144.
- Berkowitz, L. (1987). Mood, self-awareness, and willingness to help. *Journal of Personality and Social Psychology, 52*, 721-729.
- Berkowitz, L. (1988). Frustrations, appraisals, and aversively stimulated aggression. *Aggressive Behavior, 14*, 9-11.
- Berkowitz, L. (1989). Frustration-aggression hypothesis: Examination and reformulation. *Psychological Bulletin, 106*, 59-73.
- Berkowitz, L. (1993). *Aggression: Its causes, consequences, and control*. New York: McGraw-Hill.
- Berkowitz, L., & Le Page, A. (1967). Weapons as aggression-eliciting stimuli. *Journal of Personality and Social Psychology, 7*, 202-207.
- Berkowitz, L., & Troccoli, B. (1990). Feelings, direction of attention, and expressed evaluations of others. *Cognition and Emotion, 4*, 305-325.
- Bernard, M. M., Maio, G. R., & Olson, J. M. (2003). The vulnerability of values to attack: Inoculation of values and value-relevant attitudes. *Personality and Social Psychology Bulletin, 29*, 68-75.
- Berry, D. S. (1995). Beyond beauty and after affect: An event perception approach to perceiving faces. In R. A. Eder (Ed.), *Craniofacial anomalies: Psychological perspectives* (pp. 14-29). New York: Springer-Verlag.
- Berry, J. W. (1967). Independence and conformity in subsistence-level societies. *Journal of Personality and Social Psychology, 7*, 415-418.
- Berscheid, E. (1985). Interpersonal attraction. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology* (3rd ed., Vol. 3, pp. 413-484). New York: McGraw-Hill.
- Berscheid, E., Boye, D., & Walster, E. (1968). Retaliation as a means of restoring equity. *Journal of Personality and Social Psychology, 10*, 370-376.
- Berscheid, E., & Meyers, S. A. (1996). A social categorical approach to a question about love. *Personal Relationships, 3*, 19-43.
- Berscheid, E., & Meyers, S. A. (1997). The language of love: The difference a preposition makes. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23*, 347-362.
- Berscheid, E., & Peplau, L. A. (1983). The emerging science of relationships. In H. H. Kelley, E. Berscheid, A. Christensen, J. H. Harvey, T. L. Huston, G. Levinger, E. McClintock, L. A. Peplau, & D. R. Peterson (Eds.), *Close relationships* (pp. 1-19). New York: Freeman.
- Berscheid, E., & Reis, H. T. (1998). Attraction and close relationships. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 2, pp. 193-281). New York: McGraw-Hill.
- Berscheid, E., & Walster, E. (1978). *Interpersonal attraction*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Bettencourt, B. A., & Miller, N. (1996). Gender differences in aggression as a function of provocation: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 119*, 422-447.
- Bettencourt, B. A., & Sheldon, K. (2001). Social roles as mechanism for psychological need satisfaction within social groups. *Journal of Personality and Social Psychology, 81*, 1131-1143.
- Bickman, L. (1974). The social power of a uniform. *Journal of Applied Social Psychology, 4*, 47-61.
- Biehl, M., Matsumoto, D., Ekman, P., Hearn, V., Heider, K., Kudoh, T., & Ton, V. (1997). Matsumoto and Ekman's Japanese and Caucasian facial expressions of emotion (JACFEE): Reliability and cross-national differences. *Journal of Nonverbal Behavior, 21*, 3-21.
- Biek, M., Wood, W., & Chaiken, S. (1996). Working knowledge, cognitive processing, and attitudes: On the determinants of bias. *Personality and Social Psychology Bulletin, 22*, 547-556.
- Biernat, M., Crandall, C. S., Young, L. V., Kobrynowicz, D., & Halpin, S. M. (1998). All that you can be: Stereotyping of self and others in a military context. *Journal of Personality and Social Psychology, 75*, 301-317.
- Biesanz, J. C., Neuberg, S. L., Smith, D. M., Asher, T., & Judice, T. N. (2001). When accuracy-motivated perceivers fail: Limited attentional resources and the reemerging self-fulfilling prophecy. *Personality and Social Psychology Bulletin, 27*, 621-629.
- Bjork, J. M., Dougherty, D. M., Moeller, F. G., Cherek, D. R., & Swann, A. C. (1999). The effects of tryptophan depletion and loading

- on laboratory aggression in men: Time course and a food-restricted control. *Psychopharmacology*, 142, 24–30.
- Blader, S. L., & Tyler, T. R. (2003). A four-component model of procedural justice: Defining the meaning of a "fair" process. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 747–758.
- Blank, P. D. (1993). Interpersonal expectations in the courtroom: Studying judges' and juries' behavior. In P. D. Blank (Ed.), *Interpersonal expectations: Theory, research, and applications* (pp. 64–87). New York: Cambridge University Press.
- Blanton, H., Buunk, B. P., Gibbons, F. X., & Kuyper, H. (1999). When better-than-others compare upward: Choice of comparison and comparative evaluation as independent predictors of academic performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 420–430.
- Blanton, H., Pelham, B. W., De Hart, T., & Carvallo, M. (2001). Overconfidence as dissonance reduction. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 373–385.
- Blascovich, J., Ginsburg, G. P., & Veach, T. L. (1975). A pluralistic explanation of choice shifts on the risk dimension. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 422–429.
- Blascovich, J., Mendes, W. B., Hunter, S. B., & Salomon, K. (1999). Social "facilitation" as challenge and threat. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 68–77.
- Blascovich, J., Spencer, S. J., Quinn, D., & Steele, C. (2001). African Americans and high blood pressure: The role of stereotype threat. *Psychological Science*, 12, 225–229.
- Blass, T. (1991). Understanding behavior in the Milgram obedience experiment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 398–413.
- Blass, T. (2000). *Obedience to authority: Current perspectives on the Milgram paradigm*. Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Blass, T. (2003). The Milgram paradigm after 35 years: Some things we now know about obedience to authority. *Journal of Applied Social Psychology*, (in press).
- Blau, P. M. (1964). *Exchange and power in social life*. New York: Wiley.
- Bless, H., Strack, F., & Walther, E. (2001). Memory as a target of social influence? Memory distortions as a function of social influence and metacognitive knowledge. In J. P. Forgas & W. D. Kipling (Eds.), *Social influence: Direct and indirect processes* (pp. 167–183). Philadelphia: Psychology Press.
- Blittner, M., Goldberg, J., & Merbaum, M. (1978). Cognitive self-control factors in the reduction of smoking behavior. *Behavior Therapy*, 9, 553–561.
- Bochner, S. (1994). Cross-cultural differences in the self-concept: A test of Hofstede's individualism/collectivism distinction. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 25, 273–283.
- Bodenhausen, G. V. (1988). Stereotypic biases in social decision making and memory: Testing process models of stereotype use. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 726–737.
- Bodenhausen, G. V., & Wyer, R. S., Jr. (1985). Effects of stereotypes on decision making and information processing strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 267–282.
- Bond, C., Di Candia, C., & McKinnon, J. R. (1988). Response to violence in a psychiatric setting. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14, 448–458.
- Bond, C. F., Jr., & Atoum, A. O. (2000). International deception. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 385–395.
- Bond, C. F., Jr., Atoum, A. O., & Van Leeuwen, M. D. (1996). Social impairment of complex learning in the wake of public embarrassment. *Basic and Applied Social Psychology*, 16, 31–44.
- Bond, C. F., Jr., & Titus, L. J. (1983). Social facilitation: A meta-analysis of 241 studies. *Psychological Bulletin*, 94, 264–292.
- Bond, M. H. (Ed.). (1988). *The cross-cultural challenge to social psychology*. Newbury Park, CA: Sage.
- Bond, M. H. (1991). Chinese values and health: A culture-level examination. *Psychology and Health*, 5, 137–152.
- Bond, M. H. (1996). Chinese values. In M. H. Bond (Ed.), *The handbook of Chinese psychology* (pp. 208–226). Hong Kong: Oxford University Press.
- Bond, R., & Smith, P. B. (1996). Culture and conformity: A meta-analysis of studies using Asch's (1952b, 1956) line judgment task. *Psychological Bulletin*, 119, 111–137.
- Bonta, B. D. (1997). Cooperation and competition in peaceful societies. *Psychological Bulletin*, 121, 299–320.
- Bornstein, R. F. (1989). Exposure and affect: Overview and meta-analysis of research, 1968–1987. *Psychological Bulletin*, 106, 265–289.
- Bornstein, R. F., Leone, D. R., & Galley, D. J. (1987). The generalizability of subliminal mere exposure effects: Influence of stimuli perceived without awareness on social behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 1070–1079.
- Bouas, K. S., & Komorita, S. S. (1996). Group discussion and cooperation in social dilemmas. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 1144–1150.
- Bower, G. H., & Hilgard, E. R. (1981). *Theories of learning* (15th ed.). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Bowlby, J. (1969). *Attachment and loss: Vol. 1. Attachment*. New York: Basic Books.
- Bowlby, J. (1973). *Attachment and loss: Vol. 2. Separation: Anxiety and anger*. New York: Basic Books.
- Bowlby, J. (1980). *Attachment and loss: Vol. 3. Loss*. New York: Basic Books.
- Boyden, T., Carroll, J. S., & Maier, R. A. (1984). Similarity and attraction in homosexual males: The effects of age and masculinity-femininity. *Sex Roles*, 10, 939–948.
- Bradbury, T. N., & Fincham, F. D. (1991). A contextual model for advancing the study of marital relationships. In G. J. O. Fletcher & F. D. Fincham (Eds.), *Cognition in close relationships* (pp. 127–147). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Brandon, R., & Davies, C. (1973). *Wrongful imprisonment: Mistaken convictions and their consequences*. London: Allen & Unwin.
- Brannon, L. A., & Brock, T. C. (1994). The subliminal persuasion controversy. In S. Shavitt & T. C. Brock (Eds.), *Persuasion: Psychological insights and perspectives* (pp. 279–293). Needham Heights, MA: Allyn & Bacon.
- Branscombe, N. R., Owen, S., Garstka, T. A., & Coleman, J. (1996). Rape and accident counterfactuals: Who might have done otherwise, and would it have changed the outcome? *Journal of Applied Social Psychology*, 26, 1042–1067.
- Branscombe, N. R., & Wann, D. L. (1992). Physiological arousal and reactions to outgroup members during competitions that implicate an important social identity. *Aggressive Behavior*, 18, 85–93.
- Breckler, S. J., & Wiggins, E. C. (1989). On defining attitude and attitude theory: Once more with feeling. In A. R. Pratkanis, S. J. Breckler, & A. G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function* (pp. 407–427). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Brehm, J. W. (1956). Postdecision changes in the desirability of alternatives. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 52, 384–389.
- Brehm, J. W. (1966). *A theory of psychological reactance*. New York: Academic Press.
- Brehm, J. W., & Cohen, A. R. (1962). *Explorations in cognitive dissonance*. New York: Wiley.
- Brewer, M. B. (1979). In-group bias in the minimal intergroup situation: A cognitive-motivational analysis. *Psychological Bulletin*, 86, 307–324.
- Brewer, M. B., & Brown, R. J. (1998). Intergroup relations. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 2, pp. 554–594). New York: McGraw-Hill.
- Brewer, M. B., & Gardner, W. L. (1996). Who is this "we"? Levels of collective identity and self-representations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 83–93.
- Brewer, M. B., & Miller, N. (1984). Beyond the contact hypothesis: Theoretical perspectives on desegregation. In N. Miller & M. B. Brewer (Eds.), *Groups in contact: The psychology of desegregation* (pp. 281–302). New York: Academic Press.
- Bridgeman, D. L. (1981). Enhanced role taking through cooperative interdependence: A field study. *Child Development*, 52, 1231–1238.
- Bridges, F. S., & Coady, N. P. (1996). Affiliation, urban size, urgency, and cost of responses to lost letters. *Psychological Reports*, 79, 775–780.
- Brinson, L., & Robinson, E. (1991). The African-American athlete: A psychological perspective. In L. Diamant (Ed.), *Psychology of sports, exercise, and fitness* (pp. 249–259). New York: Hemisphere.
- Brislin, R. (1993). *Understanding culture's influence on behavior*. Fort Worth, TX: Harcourt Brace.

- Bronzaft, A. L. (2002). Noise pollution: A hazard to physical and mental well-being. In R. B. Bechtel & A. Churchman (Eds.), *Handbook of environmental psychology* (pp. 499–510). New York: Wiley.
- Brooke, J. (2000, January 20). Canada proposes scaring smokers with pictures on the packs. *New York Times on the Web*, <http://www.nytimes.com>
- Brophy, J. E. (1983). Research on the self-fulfilling prophecy and teacher expectations. *Journal of Educational Psychology*, 75, 681–661.
- Brown, R. (1965). *Social psychology*. New York: Free Press.
- Brown, R. (1986). *Social psychology* (2nd ed.). New York: Free Press.
- Buckhout, R. (1974). Eyewitness testimony. *Scientific American*, 231, 23–31.
- Buehler, R., & Griffin, D. W. (1994). Change-of-meaning effects in conformity and dissent: Observing construal processes over time. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 984–996.
- Buehler, R., Griffin, D. W., & Ross, M. (2002). Inside the planning fallacy: The causes and consequences of optimistic time preferences. In T. Gilovich, D. W. Griffin, & D. Kahneman (Eds.), *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment* (pp. 250–270). New York: Cambridge University Press.
- Bugliosi, V. T. (1997). *Outrage: The five reasons why O. J. Simpson got away with murder*. New York: Dell.
- Bui, K.-V. T., Peplau, L. A., & Hill, C. T. (1996). Testing the Rubult model of relationship commitment and stability in a 15-year study of heterosexual couples. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 1244–1257.
- Burger, J. M. (1981). Motivational biases in the attribution of responsibility for an accident: A meta-analysis of the defensive-attribution hypothesis. *Psychological Bulletin*, 90, 496–512.
- Burger, J. M. (1991). Changes in attributions over time: The ephemeral fundamental attribution error. *Social Cognition*, 9, 182–193.
- Burger, J. M. (1992). *Desire for control: Personality, social, and clinical perspectives*. New York: Plenum.
- Burke, R. J., & Greenglass, E. R. (1990). Type A behavior and non-work activities. *Personality and Individual Differences*, 11, 945–952.
- Burleson, B. R. (1994). Friendship and similarities in social-cognitive and communicative abilities: Social skill bases of interpersonal attraction in childhood. *Personal Relationships*, 1, 371–389.
- Burleson, B. R., & Samter, W. (1996). Similarity in the communication skills of young adults: Foundations of attraction, friendship, and relationship satisfaction. *Communication Reports*, 9, 127–139.
- Burnstein, E., Crandall, C. S., & Kitayama, S. (1994). Some neo-Darwinian decision rules for altruism: Weighing cues for inclusiveness fit as a function of the biological importance of the decision. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 773–789.
- Burnstein, E., & Sentis, K. (1981). Attitude polarization in groups. In R. E. Petty, T. M. Ostrom, & T. C. Brock (Eds.), *Cognitive responses in persuasion* (pp. 197–216). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Burnstein, E., & Vinokur, A. (1977). Persuasive argumentation and social comparison as determinants of attitude polarization. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 315–332.
- Burnstein, E., & Worchel, P. (1962). Arbitrariness of frustration and its consequences for aggression in a social situation. *Journal of Personality*, 30, 528–540.
- Busby, L. J. (1975). Defining the sex-role standard in commercial network television programming directed at children. *Journalism Quarterly*, 51, 690–696.
- Bushman, B. J. (1993). Human aggression while under the influence of alcohol and other drugs: An integrative research review. *Current Directions in Psychological Science*, 2, 148–152.
- Bushman, B. J. (1997). Effects of alcohol on human aggression: Validity of proposed explanations. In M. Galanter (Ed.), *Recent developments in alcoholism: Vol. 13. Alcohol and violence: Epidemiology, neurobiology, psychology, family issues* (pp. 227–243). New York: Plenum.
- Bushman, B. J. (2002). Does venting anger feed or extinguish the flame? Catharsis, rumination, distraction, anger, and aggressive responding. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 724–731.
- Bushman, B. J., & Bonacci, A. M. (2002). Violence and sex impair memory for television ads. *Journal of Applied Psychology*, 87, 557–564.
- Bushman, B. J., & Cooper, H. M. (1990). Alcohol and human aggression: An integrative research review. *Psychological Bulletin*, 107, 341–354.
- Bushman, B. J., & Stack, A. D. (1996). Forbidden fruit versus tainted fruit: Effects of warning labels on attraction to television violence. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 2, 207–226.
- Buss, D. M. (1985). Human mate selection. *American Scientist*, 73, 47–51.
- Buss, D. M. (1988a). The evolution of human intrasexual competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 616–628.
- Buss, D. M. (1988b). Love acts: The evolutionary biology of love. In R. J. Sternberg & M. L. Barnes (Eds.), *The psychology of love* (pp. 110–118). New Haven, CT: Yale University Press.
- Buss, D. M. (1989). Sex differences in human mate preferences: Evolutionary hypotheses tested in 37 cultures. *Behavioral and Brain Sciences*, 12, 1–49.
- Buss, D. M. (1995). Evolutionary psychology: A new paradigm for psychological science. *Psychological Inquiry*, 6, 1–30.
- Buss, D. M. (1996a). The evolutionary psychology of human social strategies. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 3–38). New York: Guilford Press.
- Buss, D. M. (1996b). Sexual conflict: Evolutionary insights into feminism and the “battle of the sexes.” In D. M. Buss & N. M. Malamuth (Eds.), *Sex, power, conflict: Evolutionary and feminist perspectives* (pp. 296–318). New York: Oxford University Press.
- Buss, D. M. (1999). *Evolutionary psychology: The new science of the mind*. Needham Heights, MA: Allyn & Bacon.
- Buss, D. M., Abbott, M., Angleitner, A., Biaggio, A., Blanco-Villasenor, A., Bruchon-Schweitzer, M., et al. (1990). International preferences in selecting mates: A study of 37 cultures. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 21, 5–47.
- Buss, D. M., & Barnes, M. L. (1986). Preferences in human mate selection. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 559–570.
- Buss, D. M., & Kenrick, D. T. (1998). Evolutionary social psychology. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 2, pp. 982–1026). New York: McGraw-Hill.
- Buss, D. M., Larsen, R. J., Westen, D., & Semmelroth, J. (1992). Sex differences in jealousy: Evolution, physiology, and psychology. *Psychological Science*, 3, 251–255.
- Buss, D. M., & Schmitt, D. P. (1993). Sexual strategies theory: An evolutionary perspective on human mating. *Psychological Bulletin*, 100, 204–232.
- Buston, P. M., & Embley, S. T. (2003). Cognitive processes underlying human mate choice: The relationship between self-perception and mate preference in Western society. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 100, 8805–8810.
- Butler, D., & Geis, F. L. (1990). Nonverbal affect responses to male and female leaders: Implications for leadership evaluations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 48–59.
- Butler, E. A., Egloff, B., Wilhelm, F. H., Smith, N. C., & Erickson, E. A. (2003). The social consequences of expressive suppression. *Emotion*, 3, 48–67.
- Buunk, B. P., Oldersma, F. L., & de Dreu, C. K. W. (2001). Enhancing satisfaction through downward comparison: The role of relational discontent and individual differences in social comparison orientation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 452–467.
- Buunk, B. P., & Van Yperen, N. W. (1991). Referential comparisons, relational comparisons, and exchange orientation: Their relation to marital satisfaction. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 709–717.
- Byrne, D. (1997). An overview (and underview) of research and theory within the attraction paradigm. *Journal of Social and Personal Relationships*, 14, 417–431.
- Byrne, D., & Clore, G. L. (1970). A reinforcement model of evaluative processes. *Personality*, 1, 103–128.
- Byrne, D., Clore, G. L., & Smeaton, G. (1986). The attraction hypothesis: Do similar attitudes affect anything? *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1167–1170.

- Byrne, D., & Nelson, D. (1965). Attraction as a linear function of positive reinforcement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 659-663.
- Cacioppo, J. T. (1998). Somatic responses to psychological stress: The reactivity hypothesis. In M. Sabourin & F. Craik (Eds.), *Advances in psychological science: Biological and cognitive aspects* (Vol. 2, pp. 87-112). Hove, England: Psychology Press.
- Cacioppo, J. T., Bernston, G. G., Malarkey, W. B., Kiecolt-Glaser, J. K., Sheridan, J. F., Poehlmann, K. M., Burleson, M. H., Ernst, J. M., Hawley, L. C., & Glaser, R. (1998). Autonomic, neuroendocrine, and immune responses to psychological stress: The reactivity hypothesis. In S. M. McCann & J. M. Lipton (Eds.), *Annals of the New York Academy of Sciences* (Vol. 840, pp. 664-673). New York: New York Academy of Sciences.
- Cacioppo, J. T., Marshall-Goodell, B. S., Tassinary, L. G., & Petty, R. E. (1992). Rudimentary determinants of attitudes: Classical conditioning is more effective when prior knowledge about the attitude stimulus is low than high. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, 207-233.
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E., Feinstein, J., & Jarvis, B. (1996). Dispositional differences in cognitive motivation: The life and times of individuals low versus high in need for cognition. *Psychological Bulletin*, 119, 197-253.
- Calder, B. J., & Staw, B. M. (1975). Self-perception of intrinsic and extrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 599-605.
- Caldwell, M., & Peplau, L. A. (1982). Sex differences in same-sex friendship. *Sex Roles*, 8, 721-732.
- Calhoun, J. B. (1973). Death squared: The explosive growth and demise of a mouse population. *Proceedings of the Royal Society of Medicine*, 66, 80-88.
- Calvert, J. D. (1988). Physical attractiveness: A review and reevaluation of its role in social skill research. *Behavioral Assessment*, 10, 29-42.
- Campbell, D. T. (1967). Stereotypes and the perception of group differences. *American Psychologist*, 22, 817-829.
- Campbell, D. T., & Stanley, J. C. (1967). *Experimental and quasi-experimental designs for research*. Chicago: Rand McNally.
- Campbell, E. Q., & Pettigrew, T. F. (1959). Racial and moral crisis: The role of Little Rock ministers. *American Journal of Sociology*, 64, 509-516.
- Campbell, J. D., & Fairey, P. J. (1989). Informational and normative routes to conformity: The effect of faction size as a function of norm extremity and attention to the stimulus. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 457-468.
- Canary, D. J., & Stafford, L. (2001). Equity in the preservation of personal relationships. In J. Harvey & A. Wenzel (Eds.), *Close romantic relationships: Maintenance and enhancement* (pp. 133-151). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Cannon, W. B. (1932). *The wisdom of the body*. New York: Norton.
- Cannon, W. B. (1942). "Voodoo" death. *American Anthropologist*, 44, 169-181.
- Cantor, J., Bushman, B. J., Huesmann, L. R., Groebel, J., Malamuth, N. M., Impett, E. A., Donnerstein, E., & Smith, S. (2001). Some hazards of television viewing: Fears, aggression, and sexual attitudes. In D. G. Singer & J. L. Singer (Eds.), *Handbook of children and the media* (pp. 207-307). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Cantril, H. (1940). *The invasion from Mars: A study in the psychology of panic*. New York: Harper & Row.
- Caporael, L. R., & Brewer, M. B. (2000). Metatheories, evolution, and psychology: Once more with feeling. *Psychological Inquiry*, 11, 23-26.
- Carey, K. B., & Carey, M. P. (1993). Changes in self-efficacy resulting from unaided attempts to quit smoking. *Psychology of Addictive Behaviors*, 7, 219-224.
- Carli, L. L. (1999). Cognitive reconstruction, hindsight, and reactions to victims and perpetrators. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 966-979.
- Carli, L. L., & Eagly, A. H. (1999). Gender effects on social influence and emergent leadership. In G. N. Powell (Ed.), *Handbook of gender and work* (pp. 203-222). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Carlsmith, J. M., & Anderson, C. A. (1979). Ambient temperature and the occurrence of collective violence: A new analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 337-344.
- Carlsmith, K. M., Darley, J. M., & Robinson, P. H. (2002). Why do we punish? Deterrence and just deserts as motives for punishment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 284-299.
- Carlson, J., & Davis, D. M. (1971). Cultural values and the risky shift: A cross-cultural test in Uganda and the United States. *Journal of Personality and Social Psychology*, 20, 392-399.
- Carlson, M., Charlin, V., & Miller, N. (1988). Positive mood and helping behavior: A test of six hypotheses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 211-229.
- Carlson, M., & Miller, N. (1987). Explanation of the relationship between negative mood and helping. *Psychological Bulletin*, 102, 91-108.
- Carnevale, P. J. (1986). Strategic choice in mediation. *Negotiation Journal*, 2, 41-56.
- Carpenter, S. (2000, December). Why do "they all look alike"? *Monitor on Psychology*, pp. 44-45.
- Carter, B. (2000, August 24). "CBS is surprise winner in ratings contest." *New York Times*, p. A22.
- Carter, B. (2003, May 19). Even as executives scorn the genre, TV networks still rely on reality. *The New York Times*, p. C1; C7.
- Cartwright, D. (1979). Contemporary social psychology in historical perspective. *Social Psychology Quarterly*, 42, 82-93.
- Cartwright, D., & Zander, A. (Eds.). (1968). *Group dynamics: Research and theory* (3rd ed.). New York: Harper & Row.
- Carver, C. S. (2003). Self-awareness. In M. R. Leary & J. P. Tangney (Eds.), *Handbook of self and identity* (pp. 179-196). New York: Guilford Press.
- Carver, C. S., De Gregorio, E., & Gillis, R. (1980). Ego-defensive attribution among two categories of observers. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 6, 4-50.
- Carver, C. S., & Scheier, M. F. (1981). *Attention and self-regulation: A control-theory approach to human behavior*. New York: Springer-Verlag.
- Carver, C. S., & Scheier, M. F. (1998). *On the self-regulation of behavior*. New York: Cambridge University Press.
- Carver, C. S., & Scheier, M. (2003). Optimism. In S. J. Lopez & C. R. Snyder (Eds.), *Positive psychological assessment: A handbook of models and measures* (pp. 75-89). Washington DC: American Psychological Association.
- Caspi, A., & Harbener, E. S. (1990). Continuity and change: Assortive marriage and the consistency of personality in adulthood. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 250-258.
- Catsambis, S. (1999). The path to math: Gender and racial-ethnic differences in mathematics participation from middle school to high school. In L. A. Peplau & S. C. De Bro (Eds.), *Gender, culture, and ethnicity: Current research about women and men* (pp. 102-120). New York: McGraw-Hill.
- Cervone, D., & Peake, P. (1986). Anchoring, efficacy, and action: The influence of judgmental heuristics on self-efficacy judgments and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 492-501.
- Chaiken, S. (1980). Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 752-766.
- Chaiken, S. (1987). The heuristic model of persuasion. In M. P. Zanna, J. M. Olson, & C. P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario Symposium* (Vol. 5, pp. 3-39). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Chaiken, S., & Baldwin, M. W. (1981). Affective-cognitive consistency and the effect of salient behavioral information on the self-perception of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 1-12.
- Chaiken, S., Wood, W., & Eagly, A. H. (1996). Principles of persuasion. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 702-742). New York: Guilford Press.
- Chang, C., & Chen, J. (1995). Effects of different motivation strategies on reducing social loafing. *Chinese Journal of Psychology*, 37, 71-81.
- Chapman, G. B., & Johnson, E. J. (2002). Incorporating the irrelevant: Anchors in judgments of belief and value. In T. Gilovich, D. W. Griffin, & D. Kahneman (Eds.), *Heuristics and biases: The*

- psychology of intuitive judgment* (pp. 120–138). New York: Cambridge University Press.
- Chartrand, T. L., & Bargh, J. A. (1996). Automatic activation of impression formation and memorization goals: Nonconscious goal priming reproduces effects of explicit task instructions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 464–478.
- Chassin, L., Presson, C. G., & Sherman, S. J. (1990). Social psychological contributions to the understanding and prevention of adolescent cigarette smoking. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 16, 133–151.
- Check, J. V., & Malamuth, N. M. (1983). Sex role stereotyping and reactions to depictions of stranger versus acquaintance rape. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 344–356.
- Chemers, M. M. (2000). Leadership research and theory: A functional integration. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 4, 27–48.
- Chemers, M. M., Watson, C. B., & May, S. T. (2000). Dispositional affect and leadership effectiveness: A comparison of self-esteem, optimism, and efficacy. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 267–277.
- Chen, M., & Bargh, J. A. (1997). Nonconscious behavioral confirmation processes: The self-fulfilling consequences of automatic stereotype activation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 33, 541–560.
- Chen, N. Y., Shaffer, D. R., & Wu, C. H. (1997). On physical attractiveness stereotyping in Taiwan: A revised sociocultural perspective. *Journal of Social Psychology*, 137, 117–124.
- Chen, S., & Andersen, S. M. (1999). Relationships from the past in the present: Significant-other representations and transference in interpersonal life. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 31, pp. 123–190). San Diego, CA: Academic Press.
- Chen, S., & Chaiken, S. (1999). The heuristic-systematic model in its broader context. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.), *Dual-process theories in social psychology* (pp. 73–96). New York: Guilford Press.
- Cheung, F. M., Leung, K., Fang, R. M., Song, W. Z., Zhang, J. X., & Zhang, J. P. (1996). Development of the Chinese Personality Assessment Inventory (CPAI). *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 27, 181–199.
- Cheung, S. F., Chan, D. K., & Wong, Z. S. (1999). Reexamining the theory of planned behavior in understanding wastepaper recycling. *Environment and Behavior*, 31, 587–612.
- Chipman, S. F. (1996). Still far too sexy a topic. *Behavioral and Brain Sciences*, 19, 248–249.
- Chiu, C., Morris, M. W., Hong, Y., & Menon, T. (2000). Motivated cultural cognition: The impact of implicit cultural theories on dispositional attribution varies as a function of need for closure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 247–259.
- Choi, I., Dalal, R., Kim-Prieto, C., & Park, H. (2003). Culture and judgment of causal relevance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 46–59.
- Choi, I., & Nisbett, R. E. (1998). Situational salience and cultural differences in the correspondence bias and in the actor-observer bias. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 949–960.
- Choi, I., & Nisbett, R. E. (2000). Cultural psychology of surprise: Holistic theories and recognition of contradiction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 890–905.
- Choi, I., Nisbett, R. E., & Norenzayan, A. (1999). Causal attribution across cultures: Variation and universality. *Psychological Bulletin*, 125, 47–63.
- Christensen, L. (1988). Deception in psychological research: When is its use justified? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14, 664–675.
- Christian, J. J. (1963). The pathology of overpopulation. *Military Medicine*, 128, 571–603.
- Christianson, S. (1992). Emotional stress and eyewitness memory: A critical review. *Psychological Bulletin*, 112, 284–309.
- Cialdini, R. B. (1993). *Influence: Science and practice* (3rd ed.). New York: HarperCollins.
- Cialdini, R. B. (2000). *Influence: Science and practice* (4th ed.). Boston: Allyn & Bacon.
- Cialdini, R. B., Borden, R. J., Thorne, A., Walker, M. R., Freeman, S., & Sloan, L. R. (1976). Basking in reflected glory: Three (foot-) ball) field studies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 366–375.
- Cialdini, R. B., Brown, S. L., Lewis, B. P., Luce, C., & Neuberg, S. L. (1997). Reinterpreting the empathy-altruism relationship: When one into one equals oneness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 481–494.
- Cialdini, R. B., Cacioppo, J. T., Basset, R., & Miller, J. (1978). Low-ball procedure for producing compliance: Commitment, then cost. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 463–476.
- Cialdini, R. B., Darby, B. L., & Vincent, J. E. (1978). Transgression and altruism: A case for hedonism. *Journal of Experimental Social Psychology*, 9, 502–516.
- Cialdini, R. B., & Fultz, J. (1990). Interpreting the negative mood-helping literature via "mega"-analysis: A contrary view. *Psychological Bulletin*, 107, 210–214.
- Cialdini, R. B., Kallgren, C. A., & Reno, R. R. (1991). A focus theory of normative conduct: A theoretical refinement and reevaluation of the role of norms in human behavior. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 24, pp. 201–284). San Diego, CA: Academic Press.
- Cialdini, R. B., Reno, R. R., & Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 1015–1026.
- Cialdini, R. B., Schaller, M., Houlihan, D., Arps, K., Fultz, J., & Beaman, A. L. (1987). Empathy-based helping: Is it selflessly or selfishly motivated? *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 749–758.
- Cialdini, R. B., & Trost, M. R. (1998). Social influence: Social norms, conformity, and compliance. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 2, pp. 151–192). New York: McGraw-Hill.
- Clark, K., & Clark, M. (1947). Racial identification and preference in Negro children. In T. M. Newcomb & E. L. Hartley (Eds.), *Readings in social psychology* (pp. 169–178). New York: Holt.
- Clark, M. S. (1984). Record keeping in two types of relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 549–577.
- Clark, M. S. (1986). Evidence of the effectiveness of manipulations of communal and exchange relationships. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 12, 414–425.
- Clark, M. S., & Grote, N. K. (1998). Why aren't indices of relationship costs always negatively related to indices of relationship quality? *Personality and Social Psychology Review*, 2, 2–17.
- Clark, M. S., & Isen, A. M. (1982). Toward understanding the relationship between feeling states and social behavior. In A. H. Hastorf & A. M. Isen (Eds.), *Cognitive social psychology* (pp. 73–108). New York: Elsevier.
- Clark, M. S., & Mills, J. (1979). Interpersonal attraction in exchange and communal relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 12–24.
- Clark, M. S., & Mills, J. (1993). The difference between communal and exchange relationships: What it is and is not. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, 684–691.
- Clark, M. S., Mills, J., & Corcoran, D. M. (1989). Keeping track of needs and inputs of friends and strangers. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 15, 533–542.
- Clark, M. S., & Waddell, B. (1985). Perception of exploitation in communal and exchange relationships. *Journal of Social and Personal Relationships*, 2, 403–415.
- Clark, R., Anderson, N. B., Clark, V. R., & Williams, D. R. (1999). Racism as a stressor for African Americans. *American Psychologist*, 54, 805–816.
- Clark, R. D., III, & Maass, A. (1988). The role of social categorization and perceived source credibility in minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 18, 347–364.
- Clark, R. D., III, & Word, L. E. (1972). Why don't bystanders help? Because of ambiguity? *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 392–400.
- Clarke, V. A., Lovegrove, H., Williams, A., & Macpherson, M. (2000). Unrealistic optimism and the Health Belief Model. *Journal of Behavioral Medicine*, 23, 367–376.
- Clary, E. G., Snyder, M., Ridge, R. D., Miene, P. K., & Haugen, J. A. (1994). Matching messages to motives in persuasion: A functional approach to promoting volunteerism. *Journal of Applied Social Psychology*, 24, 1129–1149.

- Clement, M., & Hales, D. (1997, September 7). How healthy are we? *Parade*, pp. 4-7.
- Cline, V. B., Croft, R. G., & Courrier, S. (1973). Desensitization of children to television violence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 360-365.
- Clore, G. L., Wyer, R. S., Jr., Dienes, B., Gasper, K., Gohm, C., & Isbell, L. (2001). Affective feelings as feedback: Some cognitive consequences. In L. L. Martin & G. L. Clore (Eds.), *Theories of mood and cognition: A user's guidebook* (pp. 27-62). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Coats, E. (1998). *Bystander intervention* [E-mail response to G. Mumford, Tobacco update 3/20/98]. Retrieved from <http://www.stolaf.edu/cgi-bin/mailarchivesearch.pl?directory=/home/www/people/huff/SPSP&listname=archive98>
- Cochran, J. L., & Rutten, T. (1998). *Journey to justice*. New York: Ballantine Books.
- Cochran, S. D., & Peplau, L. A. (1985). Value orientation in heterosexual sexual relationships. *Psychology of Women Quarterly*, 9, 477-488.
- Cohen, A. R. (1962). An experiment on small rewards for discrepant compliance and attitude change. In J. W. Brehm & A. R. Cohen (Eds.), *Explorations in cognitive dissonance* (pp. 73-78). New York: Wiley.
- Cohen, D., Nisbett, R. E., Bowdle, B. F., & Schwarz, N. (1996). Insult, aggression, and the southern culture of honor: An "experimental ethnography." *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 945-960.
- Cohen, J. (2001, January 18). On the Internet, love really is blind. *New York Times*, pp. E1, E7.
- Cohen, S. (1978). Environmental load and the allocation of attention. In A. Baum, J. S. Singer, & S. Valins (Eds.), *Advances in environmental psychology* (Vol. 1, pp. 1-29). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Cohen, S. (2001). Social relationships and susceptibility to the common cold. In C. D. Ryff & B. H. Singer (Eds.), *Emotion, social relationships, and health* (pp. 221-233). New York: Oxford University Press.
- Cohen, S., Evans, G. W., Krantz, D. S., Stokols, D., & Kelly, S. (1981). Aircraft noise and children: Longitudinal and cross-sectional evidence on adaptation to noise and the effectiveness of noise abatement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 331-345.
- Cohen, S., Glass, D. C., & Singer, J. E. (1973). Apartment noise, auditory discrimination, and reading ability in children. *Journal of Experimental Social Psychology*, 9, 407-422.
- Cohen, S., Mermelstein, R., Kamarack, T., & Hoberman, H. (1985). Measuring the functional components of social support. In I. G. Sarason & B. R. Sarason (Eds.), *Social support: Theory, research, and applications* (pp. 73-94). The Hague, Netherlands: Martinus Nijhoff.
- Cohen, S., Tyrrell, D. A. J., & Smith, A. P. (1991). Psychological stress in humans and susceptibility to the common cold. *New England Journal of Medicine*, 325, 606-612.
- Cohen, S., Tyrrell, D. A. J., & Smith, A. P. (1993). Negative life events, perceived stress, negative affect, and susceptibility to the common cold. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 131-140.
- Cohen, S., & Wills, T. A. (1985). Stress, social support, and buffering. *Psychological Bulletin*, 98, 310-357.
- Cohn, L. D. & Adler, N. E. (1992). Female and male perceptions of ideal body shapes. *Psychology of Women Quarterly*, 16, 69-79.
- Coie, J. D., Cillessen, A. H. N., Dodge, K. A., Hubbard, J. A., Schwartz, D., Lemerise, E. D., & Bateman, H. (1999). It takes two to fight: A test of relational factors and a method for assessing aggressive dyads. *Developmental Psychology*, 35, 1179-1188.
- Colligan, M. J., Pennebaker, J. W., & Murphy, L. R. (Eds.). (1982). *Mass psychogenic illness: A social psychological analysis*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Collins, B. E., & Brief, D. E. (1995). Using person-perception vignette methodologies to uncover the symbolic meanings of teacher behaviors in the Milgram paradigm. *Journal of Social Issues*, 51, 89-106.
- Collins, N. L., & Miller, L. C. (1994). Self-disclosure and liking: A meta-analytic review. *Psychological Bulletin*, 116, 457-475.
- Collins, W. A., & Stoufe, L. A. (1999). Capacity for intimate relationships: A developmental construction. In W. Furman, C. Feiring, & B. B. Brown (Eds.), *Contemporary perspectives on adolescent romantic relationships*. New York: Cambridge University Press.
- Coltrane, S., Archer, D., & Aronson, E. (1986). The social-psychological foundations of successful energy conservation programs. *Energy Policy*, 14, 133-148.
- Condon, J. W., & Crano, W. D. (1988). Inferred evaluation and the relation between attitude similarity and interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 789-797.
- Cook, S. W. (1984). Cooperative interaction in multiethnic contexts. In N. Miller & M. B. Brewer (Eds.), *Groups in contact: The psychology of desegregation*. New York: Academic Press.
- Cook, S. W. (1985). Experimenting on social issues: The case of school desegregation. *American Psychologist*, 40, 452-460.
- Cooper, J. (1980). Reducing fears and increasing assertiveness: The role of dissonance reduction. *Journal of Experimental Social Psychology*, 17, 738-748.
- Cosmides, L., & Tooby, J. (1992). Cognitive adaptations for social exchange. In J. H. Barkow, L. Cosmides, & J. Tooby (Eds.), *The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation of culture* (pp. 163-228). New York: Oxford University Press.
- Costanzo, M., & Archer, D. (1989). Interpreting the expressive behavior of others: The interpersonal perceptions task. *Journal of Nonverbal Behavior*, 13, 223-245.
- Cottrell, N. B., Wack, K. L., Sekerak, G. J., & Rittle, R. (1968). Social facilitation in dominant responses by the presence of an audience and the mere presence of others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 245-250.
- Cousins, S. D. (1989). Culture and self-perception in Japan and the United States. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 124-131.
- Cowan, G., & Campbell, R. R. (1994). Racism and sexism in interracial pornography. *Psychology of Women Quarterly*, 18, 323-338.
- Crandall, C. S. (1988). Social contagion of binge eating. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 588-598.
- Crandall, C. S., & Greenfield, B. S. (1986). Understanding the conjunction fallacy: A conjunction of effects? *Social Cognition*, 4, 408-419.
- Crites, S. L., Jr., Fabrigar, L. R., & Petty, R. E. (1994). Measuring the affective and cognitive properties of attitudes: Conceptual and methodological issues. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 619-634.
- Crocker, J., & Major, B. (1989). Social stigma and self-esteem: The self-protective properties of stigma. *Psychological Review*, 96, 608-630.
- Cropper, C. M. (1998, February 26). Nowhere to hide: Ads crop up in unlikely places. *New York Times on the Web*, <http://www.nytimes.com>
- Crosby, F., Bromley, S., & Saxe, L. (1980). Recent unobtrusive studies of black and white discrimination and prejudice: A literature review. *Psychological Bulletin*, 87, 546-563.
- Cross, S. E., Bacon, P. L., & Morris, M. L. (2000). The relational-interdependent self-construal and relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 791-808.
- Cross, S. E., & Gore, J. S. (2003). Cultural models of the self. In M. R. Leary & J. P. Tangney (Eds.), *Handbook of self and identity* (pp. 536-566). New York: Guilford Press.
- Cross, S. E., & Madson, L. (1997). Models of the self: Self-construals and gender. *Psychological Bulletin*, 122, 5-37.
- Cross, S. E., & Vick, N. V. (2001). The interdependent self-construal and social support: The case of persistence in engineering. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 820-832.
- Crowley, A. E., & Hoyer, W. D. (1994). An integrative framework for understanding two-sided persuasion. *Journal of Consumer Research*, 20, 561-574.
- Croyle, R. T., & Jemmot, J. B., III. (1990). Psychological reactions to risk factor testing. In J. A. Skelton & R. T. Croyle (Eds.), *The mental representation of health and illness* (pp. 121-157). New York: Springer-Verlag.
- Crutchfield, R. A. (1955). Conformity and character. *American Psychologist*, 10, 191-198.
- Csikszentmihalyi, M., & Figurski, T. J. (1982). Self-awareness and aversive experience in everyday life. *Journal of Personality*, 50, 15-28.

- Cunningham, A. J., Phillips, C., Lockwood, G. A., Hedley, D. W., & Edmonds, C. V. I. (2000). Association of involvement in psychological self-regulation with longer survival in patients with metastatic cancer: An exploratory study. *Advances in Mind-Body Medicine*, 16, 276-286.
- Cunningham, M. R. (1986). Measuring the physical in physical attractiveness: Quasi-experiments on the sociobiology of female facial beauty. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 925-935.
- Cunningham, M. R., Barbee, A. P., & Pike, C. L. (1990). What do women want? Facialmetric assessment of multiple motives in the perception of male facial physical attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 61-72.
- Cunningham, M. R., Roberts, A. R., Barbee, A. P., Druen, P. B., & Wu, C. (1995). "Their ideas of beauty are, on the whole, the same as ours": Consistency and variability in the cross-cultural perception of female physical attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 261-279.
- Curtis, R. C., & Miller, K. (1986). Believing another likes or dislikes you: Behavior making the beliefs come true. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 284-290.
- Curtiss, S. (1977). *Genie: A psycholinguistic study of a modern-day "wild child."* New York: Academic Press.
- Cusumano, D. L., & Thompson, J. K. (1997). Body image and body shape ideals in magazines: Exposure, awareness, and internalization. *Sex Roles*, 37, 701-721.
- Dabbs, J. M., Jr. (2000). *Heroes, rogues, and lovers*. New York: McGraw-Hill.
- Dabbs, J. M., Jr., Carr, T. S., Frady, R. L., & Riad, J. K. (1995). Testosterone, crime, and misbehavior among 692 male prison inmates. *Personality and Individual Differences*, 18, 627-633.
- Dabbs, J. M., Jr., Hargrove, M. F., & Heusel, C. (1996). Testosterone differences among college fraternities: Well-behaved vs. rambunctious. *Personality and Individual Differences*, 20, 157-161.
- Dabbs, J. M., Jr., Ruback, R. B., Frady, R. L., Hopper, C. H., & Sgoutas, D. S. (1988). Saliva testosterone and criminal violence among women. *Personality and Individual Differences*, 7, 269-275.
- Dalbert, C., & Yamauchi, L. A. (1994). Belief in a just world and attitudes toward immigrants and foreign workers: A cultural comparison between Hawaii and Germany. *Journal of Applied Social Psychology*, 24, 1612-1626.
- Dallek, R. (2002, December). The medical ordeals of JFK. *Atlantic*, pp. 49-58.
- Darley, J. M. (1992). Social organization for the production of evil. *Psychological Inquiry*, 3, 199-218.
- Darley, J. M., & Akert, R. M. (1993). *Biographical interpretation: The influence of later events in life on the meaning of and memory for earlier events*. Unpublished manuscript, Princeton University.
- Darley, J. M., & Batson, C. D. (1973). From Jerusalem to Jericho: A study of situational and dispositional variables in helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 100-108.
- Darwin, C. R. (1859). *The origin of species*. London: Murray.
- Darwin, C. R. (1872). *The expression of the emotions in man and animals*. London: Murray.
- Davidson, A. R., & Jaccard, J. J. (1979). Variables that moderate the attitude-behavior relation: Results of a longitudinal survey. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1364-1376.
- Davidson, L., & Duberman, L. (1982). Friendship: Communication and interactional patterns in same-sex dyads. *Sex Roles*, 8, 809-822.
- Davidson, R., Putnam, K., & Larson, C. (2000). Dysfunction in the neural circuitry of emotion regulation: A possible prelude to violence. *Science*, 289, 591-594.
- Davies, M. F. (1997). Belief persistence after evidential discrediting: The impact of generated versus provided explanations on the likelihood of discredited outcomes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 33, 561-578.
- Davies, P. G., Spencer, S. J., Quinn, D. M., & Gerhardstein, R. (2002). Consuming images: How television commercials that elicit stereotype threat can restrain women academically and professionally. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 1615-1628.
- Davis, C. G., Lehman, D. R., Wortman, C. B., Silver, R. C., & Thompson, S. C. (1995). The undoing of traumatic life events. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 109-124.
- Davis, D. D., & Harless, D. W. (1996). Group versus individual performance in a price-searching experiment. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 66, 215-227.
- Davis, J. H., Kerr, N. L., Atkin, R. S., Holt, R., & Meek, D. (1975). The decision processes of 6- and 12-person mock juries assigned unanimous and two-thirds majority rules. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 1-14.
- Davis, K. E., & Jones, E. E. (1960). Changes in interpersonal perception as a means of reducing cognitive dissonance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61, 402-410.
- Davis, M. H., & Stephan, W. G. (1980). Attributions for exam performance. *Journal of Applied Social Psychology*, 10, 235-248.
- Davitz, J. (1952). The effects of previous training on post-frustration behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 47, 309-315.
- Dawes, R. M. (1980). Social dilemmas. *Annual Review of Psychology*, 31, 169-193.
- Dawkins, R. (1976). *The selfish gene*. New York: Oxford University Press.
- Dean, K. E., & Malamuth, N. M. (1997). Characteristics of men who aggress sexually and of men who imagine aggressing: Risk and moderating variables. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 449-455.
- Deaux, K., & Emswiler, T. (1974). Explanations of successful performance of sex-linked tasks: What is skill for the male is luck for the female. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 80-85.
- Deaux, K., & La France, M. (1998). Gender. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 1, pp. 788-828). New York: McGraw-Hill.
- Deaux, K., & Lewis, L. (1984). Structure of gender stereotypes: Interrelationships among components and gender label. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 991-1004.
- Deaux, K., & Major, B. (1987). Putting gender into context: An interactive model of gender-related behavior. *Psychological Review*, 94, 369-389.
- De Bono, K. G., & Snyder, M. (1995). Acting on one's attitudes: The role of a history of choosing situations. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 629-636.
- Deci, E. L., Koestner, R., & Ryan, R. M. (1999a). A meta-analytic review of experiments examining the effects of extrinsic rewards. *Psychological Bulletin*, 125, 627-668.
- Deci, E. L., Koestner, R., & Ryan, R. M. (1999b). The undermining effect is a reality after all—extrinsic rewards, task interest, and self-determination: Reply to Eisenberger, Pierce, and Cameron (1999) and Lepper, Henderlong, and Gingras (1999). *Psychological Bulletin*, 125, 692-700.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. New York: Plenum.
- De Cremer, D. (2002). Respect and cooperation in social dilemmas: The importance of feeling included. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 1335-1341.
- De Dreu, C. K. W., Weingart, L. R., & Kwon, S. (2000). Influence of social motives on integrative negotiation: A meta-analytic review and test of two theories. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 889-905.
- De Houwer, J., Baeyens, F., & Eelen, P. (1994). Verbal evaluative conditioning with undetected U.S. presentations. *Behavioral Research and Therapy*, 32, 629-638.
- De Marco, P. (1994, September 28). "Dear diary." *New York Times*, p. C2.
- De Paulo, B. M. (1992). Nonverbal behavior and self-presentation. *Psychological Bulletin*, 111, 203-243.
- De Paulo, B. M., Epstein, J. A., & Wyer, M. M. (1993). Sex differences in lying: How women and men deal with the dilemma of deceit. In M. Lewis & C. Saarni (Eds.), *Lying and deception in everyday life* (pp. 126-147). New York: Guilford Press.
- De Paulo, B. M., & Friedman, H. S. (1998). Nonverbal communication. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 2, pp. 3-40). New York: McGraw-Hill.
- De Paulo, B. M., Kenny, D. A., Hoover, C. W., Webb, W., & Oliver, P. (1987). Accuracy of person perception: Do people know what kinds of impressions they convey? *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 303-315.

- De Paulo, B. M., Lassiter, G. D., & Stone, J. I. (1983). Attentional determinants of success at detecting deception and truth. *Personality and Social Psychology Bulletin, 8*, 273-279.
- De Paulo, B. M., Stone, J. I., & Lassiter, G. D. (1985). Deceiving and detecting deceit. In B. R. Schlenker (Ed.), *The self and social life* (pp. 329-370). New York: McGraw-Hill.
- Deppe, R. K., & Harackiewicz, J. M. (1996). Self-handicapping and intrinsic motivation: Buffering intrinsic motivation from the threat of failure. *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 868-876.
- Dershowitz, A. M. (1997). *Reasonable doubts: The criminal justice system and the O.J. Simpson case*. New York: Touchstone.
- Derzon, J. H., & Lipsey, M. W. (2002). A meta-analysis of the effectiveness of mass communication for changing substance-use knowledge, attitudes, and behavior. In W. D. Crano & M. Burgoon (Eds.), *Mass media and drug prevention: Classic and contemporary theories and research* (pp. 231-258). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Desmond, E. W. (1987, November 30). Out in the open. *Time*, pp. 80-90.
- Desportes, J. P., & Lemaine, J. M. (1998). The sizes of human groups: An analysis of their distributions. In D. Canter, J. C. Jesuino, L. Soczka, & G. M. Stephenson (Eds.), *Environmental social psychology* (pp. 57-65). Dordrecht, Netherlands: Kluwer.
- Deutsch, M. (1973). *The resolution of conflict: Constructive and destructive processes*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Deutsch, M. (1990). Cooperation, conflict, and justice. In S. A. Wheelan, E. A. Pepitone, & V. Abe (Eds.), *Advances in field theory* (pp. 149-164). Newbury Park, CA: Sage.
- Deutsch, M. (1997, April). *Comments on cooperation and prejudice reduction*. Paper presented at the symposium Reflections on 100 Years of Social Psychology, Yosemite National Park, CA.
- Deutsch, M., & Collins, M. E. (1951). *Interracial housing: A psychological evaluation of a social experiment*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Deutsch, M., & Gerard, H. G. (1955). A study of normative and informational social influence upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 51*, 629-636.
- Deutsch, M., & Krauss, R. M. (1960). The effect of threat upon interpersonal bargaining. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 61*, 181-189.
- Deutsch, M., & Krauss, R. M. (1962). Studies of interpersonal bargaining. *Journal of Conflict Resolution, 6*, 52-76.
- de Veer, M. W., Gallup, G. G., Jr., Theall, L. A., van den Bos, R., & Povinelli, D. J. (2003). An 8-year longitudinal study of mirror self-recognition in chimpanzees (*Pan troglodytes*). *Neuropsychologia, 41*, 229-234.
- Devine, D. J., Clayton, L. D., Dunford, B. B., Seying, R., & Pryce, J. (2001). Jury decision making: 45 years of empirical research on deliberating groups. *Psychology, Public Policy, and Law, 7*, 622-727.
- Devine, P. G. (1989a). Automatic and controlled processes in prejudice: The roles of stereotypes and personal beliefs. In A. R. Pratkanis, S. J. Breckler, & A. G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function* (pp. 181-212). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Devine, P. G. (1989b). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology, 56*, 680-690.
- Devine, P. G., & Elliot, A. (1995). Are racial stereotypes really fading? The Princeton trilogy revisited. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 1139-1150.
- Devine, P. G., & Monteith, M. J. (1999). Automaticity and control in stereotyping. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.), *Dual-process theories in social psychology* (pp. 339-360). New York: Guilford Press.
- Devos-Comby, L., & Salovey, P. (2002). Applying persuasion strategies to alter HIV-relevant thoughts and behavior. *Review of General Psychology, 6*, 287-304.
- De Waal, F. B. M. (1996). *Good natured: The origins of right and wrong in humans and other animals*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Dickerson, C., Thibodeau, R., Aronson, E., & Miller, D. (1992). Using cognitive dissonance to encourage water conservation. *Journal of Applied Social Psychology, 22*, 841-854.
- Diener, E. (1980). Deindividuation: The absence of self-awareness and self-regulation in group members. In P. B. Paulus (Ed.), *Psychology of group influence* (pp. 209-242). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Diener, E., & Wallbom, M. (1976). Effects of self-awareness on anti-normative behavior. *Journal of Research in Personality, 10*, 107-111.
- Dietz, P. D., & Evans, B. E. (1982). Pornographic imagery and prevalence of paraphilia. *American Journal of Psychiatry, 139*, 1493-1495.
- Dijksterhuis, A., & Aarts, H. (2002). *The power of the subliminal: On subliminal persuasion and other potential applications*. Unpublished manuscript.
- Dijksterhuis, A., & van Knippenberg, A. (1996). The knife that cuts both ways: Facilitated and inhibited access to traits as a result of stereotype activation. *Journal of Experimental Social Psychology, 32*, 271-288.
- Dill, J. C., & Anderson, C. A. (1995). Effects of frustration justification on hostile aggression. *Aggressive Behavior, 21*, 359-369.
- Dion, K., Berscheid, E., & Waister, E. (1972). What is beautiful is good. *Journal of Personality and Social Psychology, 24*, 285-290.
- Dion, K. K., & Dion, K. L. (1993). Individualistic and collectivistic perspectives on gender and the cultural context of love and intimacy. *Journal of Social Issues, 49*, 53-69.
- Dion, K. K., & Dion, K. L. (1996). Cultural perspectives on romantic love. *Personal Relationships, 3*, 5-17.
- Dion, K. L. (2000). Group cohesion: From "fields of forces" to multidimensional construct. *Group Dynamics, 4*, 7-26.
- Dion, K. L., & Dion, K. K. (1988). Romantic love: Individual and cultural perspectives. In R. J. Sternberg & M. L. Barnes (Eds.), *The psychology of love* (pp. 264-289). New Haven, CT: Yale University Press.
- Dion, K. L., & Dion, K. K. (1993). Gender and ethnocultural comparisons in styles of love. *Psychology of Women Quarterly, 17*, 463-473.
- Dix, T. (1993). Attributing dispositions to children: An interactional analysis of attribution in socialization. *Personality and Social Psychology Bulletin, 19*, 633-643.
- Dodge, K. A., & Schwartz, D. (1997). Social information processing mechanisms in aggressive behavior. In D. M. Stoff & J. Breiling (Eds.), *Handbook of antisocial behavior* (pp. 171-180). New York: Wiley.
- Doi, T. (1988). *The anatomy of dependence*. New York: Kodansha International.
- Dolinsky, D. (2000). On inferring one's beliefs from one's attempts and consequences for subsequent compliance. *Journal of Personality and Social Psychology, 78*, 260-272.
- Dollard, J. (1938). Hostility and fear in social life. *Social Forces, 17*, 15-26.
- Dollard, J., Doob, L., Miller, N., Mowrer, O. H., & Sears, R. R. (1939). *Frustration and aggression*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Domina, T., & Koch, K. (2002). Convenience and frequency of recycling: Implications for including textiles in curbside recycling programs. *Environment and Behavior, 34*, 216-238.
- Donnerstein, E. (1980). Aggressive erotica and violence against women. *Journal of Personality and Social Psychology, 39*, 269-277.
- Donnerstein, E., & Berkowitz, L. (1981). Victim reactions in aggressive erotic films as a factor in violence against women. *Journal of Personality and Social Psychology, 41*, 710-724.
- Donnerstein, E., & Donnerstein, M. (1976). Research in the control of interracial aggression. In R. G. Green & E. C. O'Neal (Eds.), *Perspectives on aggression* (pp. 133-168). New York: Academic Press.
- Donnerstein, E., & Linz, D. G. (1994). Sexual violence in the mass media. In M. Costanzo & S. Oskamp (Eds.), *Violence and the law* (pp. 9-36). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Dougherty, M. R. P., Gettys, C. F., & Ogden, E. E. (1999). MINERVA-DM: A memory process model of judgments of likelihood. *Psychological Review, 106*, 180-209.
- Dovidio, J. F. (1984). Helping behavior and altruism: An empirical and conceptual overview. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 17, pp. 361-427). New York: Academic Press.
- Dovidio, J. F., Evans, N., & Tyler, R. B. (1986). Racial stereotypes: The contents of their cognitive representations. *Journal of Experimental Social Psychology, 22*, 22-37.

- Dovidio, J. F., & Gaertner, S. L. (1996). Affirmative action, unintentional racial biases, and intergroup relations. *Journal of Social Issues*, 52, 51–75.
- Dovidio, J. F., Kawakami, K., & Gaertner, S. L. (2002). Implicit and explicit prejudice and interracial interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 62–68.
- Dovidio, J. F., Piliavin, J. A., Gaertner, S. L., Schroeder, D. A., & Clark, R. D., III. (1991). The arousal cost-reward model and the process of intervention. In M. S. Clark (Ed.), *Review of personality and social psychology* (Vol. 12, pp. 86–118). Newbury Park, CA: Sage.
- Dowd, E. T., Hughes, S., Brockbank, L., Halpaine, D., Seibel, C., & Seibel, P. (1988). Compliance-based and defiance-based intervention strategies and psychological reactance in the treatment of free and unfree behavior. *Journal of Counseling Psychology*, 35, 369–369.
- Drigotas, S. M., & Rusbult, C. E. (1992). Should I stay or should I go? A dependence model of breakups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 62–87.
- Driving while black. (1999, March 15). *U.S. News and World Report*, p. 72.
- Drummond, T. (1999, June 14). It's not just in New Jersey: Cops across the nation often search people because of their race, a study says. *Time*, p. 61.
- Duck, J., Hogg, M., & Terry, D. (1995). Me, us, and them: Political identification and the third-person effect in the 1993 Australian federal election. *European Journal of Social Psychology*, 25, 195–215.
- Duck, S. W. (1982). A typography of relationship disengagement and dissolution. In S. W. Duck (Ed.), *Personal relationships 4: Dissolving personal relationships* (pp. 1–32). London: Academic Press.
- Duck, S. W. (1994a). *Meaningful relationships: Talking, sense, and relating*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Duck, S. W. (1994b). Stratagems, spoils, and a serpent's tooth: On the delights and dilemmas of personal relationships. In B. H. Spitzberg & W. Cupach (Eds.), *The dark side of interpersonal communication* (pp. 3–24). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Duck, S. W., & Pittman, G. (1994). Social and personal relationships. In M. L. Knapp & G. R. Miller (Eds.), *Handbook of interpersonal communication* (2nd ed., pp. 676–695). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Duke, the ex-Nazi who would be governor. (1991, November 10). *New York Times*, pp. 1, 26.
- Dunn, D. S., & Wilson, T. D. (1990). When the stakes are high: A limit to the illusion of control effect. *Social Cognition*, 8, 305–328.
- Dunning, D., & Hayes, A. F. (1996). Evidence of egocentric comparison in social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 213–229.
- Dunning, D., & Stern, L. B. (1994). Distinguishing accurate from inaccurate eyewitness identifications via inquiries about decision processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 818–835.
- During blackout, fewer crimes than on a typical NYPD day. (2003, August 16). Retrieved from <http://www.wnbc.com/news/2409267/detail.html>
- Dutton, D. G., & Aron, A. P. (1974). Some evidence for heightened sexual attraction under conditions of high anxiety. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 510–517.
- Duval, T. S., & Silvia, P. J. (2001). *Self-awareness and causal attributions: A dual-systems theory*. Boston: Kluwer Academic.
- Duval, T. S., & Silvia, P. J. (2002). Self-awareness, probability of improvement, and the self-serving bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 49–61.
- Duval, T. S., & Wicklund, R. A. (1972). *A theory of objective self-awareness*. New York: Academic Press.
- Dweck, C. S. (1999). *Self-theories: Their role in motivation, personality, and development*. Philadelphia: Psychology Press.
- Dweck, C. S., Chiu, C., & Hong, Y. (1995). Implicit theories and their role in judgments and reactions: A world from two perspectives. *Psychological Inquiry*, 6, 267–285.
- Dweck, C. S., Higgins, E. T., & Grant-Pillow, H. (2003). Self-systems give unique meaning to self variables. In M. R. Leary & J. P. Tangney (Eds.), *Handbook of self and identity* (pp. 289–252). New York: Guilford Press.
- Eagly, A. H. (1987). *Sex differences in social behavior: A social-role interpretation*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Eagly, A. H. (1994). On comparing women and men. *Feminism and Psychology*, 4, 513–522.
- Eagly, A. H. (1995). The science and politics of comparing women and men. *American Psychologist*, 50, 145–158.
- Eagly, A. H. (1996). Differences between women and men: Their magnitude, practical importance, and political meaning. *American Psychologist*, 51, 158–159.
- Eagly, A. H., Ashmore, R. D., Makhijani, M. G., & Longo, L. C. (1991). What is beautiful is good, but . . . : A meta-analytic review of research on the physical attractiveness stereotype. *Psychological Bulletin*, 110, 109–128.
- Eagly, A. H., & Carli, L. L. (1981). Sex of researchers and sex-typed communications as determinants of sex differences in influenceability: A meta-analysis of social influence studies. *Psychological Bulletin*, 90, 1–20.
- Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1975). An attribution analysis of communicator characteristics on opinion change: The case of communicator attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 136–244.
- Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Fort Worth, TX: Harcourt Brace.
- Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1998). Attitude structure and function. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 1, pp. 269–322). New York: McGraw-Hill.
- Eagly, A. H., & Crowley, M. (1986). Gender and helping behavior: A meta-analytic review of the social psychological literature. *Psychological Bulletin*, 100, 283–308.
- Eagly, A. H., & Karau, S. J. (2002). Role congruity theory of prejudice toward female leaders. *Psychological Review*, 109, 578–598.
- Eagly, A. H., Karau, S. J., & Makhijani, M. G. (1995). Gender and the effectiveness of leaders: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 117, 125–145.
- Eagly, A. H., Makhijani, M. G., & Klonsky, B. G. (1992). Gender and the evaluation of leaders: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 111, 3–22.
- Eagly, A. H., & Steffen, V. J. (1986). Gender and aggressive behavior: A meta-analytic review of the social psychological literature. *Psychological Bulletin*, 100, 309–330.
- Eagly, A. H., & Steffen, V. J. (2000). Gender stereotypes stem from the distribution of women and men into social roles. In C. Stangor (Ed.), *Stereotypes and prejudice: Essential readings* (pp. 142–160). Philadelphia: Psychology Press.
- Eagly, A. H., & Wood, W. (1991). Explaining sex differences in social behavior: A meta-analytic perspective. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 306–315.
- Eargle, A., Guerra, N., & Tolan, P. (1994). Preventing aggression in inner-city children: Small group training to change cognitions, social skills, and behavior. *Journal of Child and Adolescent Group Therapy*, 4, 229–242.
- Ebbesen, E., Duncan, B., & Konecni, V. (1975). Effects of content of verbal aggression: A field experiment. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 11, 192–204.
- Educators for Social Responsibility. (2001). *About the Resolving Conflict Creatively Program*. Retrieved from <http://www.esrnational.org/about-rccp.html>
- Edwards, H. (1975, July). The black athletes: 20th-century gladiators in white America. *Psychology Today*, pp. 48–52.
- Edwards, K., & Smith, E. (1996). A disconfirmation bias in the evaluation of arguments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 5–24.
- Eibl-Eibesfeldt, I. (1968). Aggressive behavior and ritualized fighting in animals. In J. H. Masserman (Ed.), *Science and psychoanalysis: Vol. 6. Violence and war* (pp. 8–17). New York: Grune & Stratton.
- Eisenberg, N., & Fabes, R. A. (1991). Prosocial behavior and empathy: A multimethod developmental perspective. In M. S. Clark (Ed.), *Review of personality and social psychology* (Vol. 12, pp. 34–61). Newbury Park, CA: Sage.
- Eisenberg, N., Guthrie, I. K., Cumberland, A., Murphy, B. C., Shepard, S. A., Zhou, Q., & Carlo, G. (2002). Prosocial development in early adulthood: A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 993–1006.

- Eisenstat, S. A., & Bancroft, L. (1999). Domestic violence. *New England Journal of Medicine*, 341, 886-892.
- Ekman, P. (1965). Communication through nonverbal behavior: A source of information about an interpersonal relationship. In S. S. Tomkins & C. E. Izard (Eds.), *Affect, cognition, and personality* (pp. 390-442). New York: Springer-Verlag.
- Ekman, P. (1993). Facial expression and emotion. *American Psychologist*, 48, 384-392.
- Ekman, P. (1994). Strong evidence for universals in facial expressions: A reply to Russell's mistaken critique. *Psychological Bulletin*, 115, 268-287.
- Ekman, P. (2002). *Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage*. New York: Norton.
- Ekman, P., & Davidson, R. J. (Eds.). (1994). *The nature of emotion: Fundamental questions*. New York: Oxford University Press.
- Ekman, P., & Friesen, W. V. (1969). The repertoire of nonverbal behavior: Categories, origins, usage, and coding. *Semiotica*, 1, 49-98.
- Ekman, P., & Friesen, W. V. (1971). Constants across cultures in the face and emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 17, 124-129.
- Ekman, P., & Friesen, W. V. (1975). *Unmasking the face*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Ekman, P., Friesen, W. V., O'Sullivan, M., Chan, A., Diacoyanni-Tarlatzis, I., Heider, K., et al. (1987). Universals and cultural differences in the judgments of facial expressions of emotions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 712-717.
- Ekman, P., O'Sullivan, M., & Frank, M. G. (1999). A few can catch a liar. *Psychological Science*, 10, 263-266.
- Ekman, P., O'Sullivan, M., & Matsumoto, D. (1991). Confusions about content in the judgment of facial expression: A reply to "Contempt and the relativity thesis." *Motivation and Emotion*, 15, 169-176.
- Elfenbein, H. A., & Ambady, N. (2002). On the universality and cultural specificity of emotion recognition: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 128, 203-235.
- Ellin, A. (2000, September 17). Dad, do you think I look too fat? *New York Times*, p. 7.
- Elliot, J. (1977). The power and pathology of prejudice. In P. Zimbardo & F. Ruch (Eds.), *Psychology and life* (9th ed.). Glenview, IL: Scott, Foresman.
- Ellsworth, P. C. (1994). William James and emotion: Is a century of fame worth a century of misunderstanding? *Psychological Review*, 101, 222-229.
- Ellsworth, P. C., & Mauro, R. (1998). Psychology and law. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 2, pp. 684-732). New York: McGraw Hill.
- Englich, B., & Mussweiler, T. (2001). Sentencing under uncertainty: Anchoring effects in the courtroom. *Journal of Applied Social Psychology*, 31, 1535-1551.
- Ennis, M., Kelly, K. S., & Lambert, P. L. (2001). Sex differences in cortisol excretion during anticipation of a psychological stressor: Possible support for the tend-and-befriend hypothesis. *Stress and Health*, 17, 253-261.
- Epley, E., & Huff, C. (1998). Suspicion, affective response, and education benefit as a result of deception in psychology research. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 759-768.
- Epley, N., & Dunning, D. (2000). Feeling "holier than thou": Are self-serving assessments produced by errors in self- or social-prediction? *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 861-875.
- Epley, N., & Gilovich, T. (2001). Putting the adjustment back in the anchoring and adjustment heuristic: Differential processing of self-generated and experimenter-provided anchor. *Psychological Science*, 12, 391-396.
- Epley, N., Savitsky, K., & Gilovich, T. (2002). Empathy neglect: Reconciling the spotlight effect and the correspondence bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 300-312.
- Eraker, S. A., & Politser, P. (1988). How decisions are reached: Physicians and the patient. In J. Dowie & A. S. Elstein (Eds.), *Professional judgment: A reader in clinical decision making* (pp. 379-394). Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Erdelyi, M. H. (1984). Hypnotic hypermnesia: The empty set of hypermnesia. *International Journal of Clinical and Experimental Hypnosis*, 24, 379-390.
- Eron, L. D. (1982). Parent-child interaction, television violence, and aggression of children. *American Psychologist*, 37, 197-211.
- Eron, L. D. (1987). The development of aggressive behavior from the perspective of a developing behaviorism. *American Psychologist*, 42, 425-442.
- Eron, L. D. (2001) Seeing is believing: How viewing violence alters attitudes and aggressive behavior. In A. C. Bohart & D. J. Stipek (Eds.), *Constructive and destructive behavior: Implications for family, school, and society* (pp. 49-60). Washington, DC: American Psychological Association.
- Eron, L. D., Huesmann, L. R., Lefkowitz, M. M., & Walder, L. O. (1996). Does television violence cause aggression? In D. F. Greenberg (Ed.), *Criminal careers* (Vol. 2, pp. 311-321). Aldershot, England: Dartmouth.
- Esser, J. K. (1998). Alive and well after 25 years: A review of group-think research. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 73, 116-141.
- Esser, J. K., & Lindner, J. S. (1989). Groupthink and the space shuttle Challenger accident: Toward a quantitative case analysis. *Journal of Behavioral Decision Making*, 2, 167-177.
- Estrada-Hollenbeck, M., & Heatherton, T. F. (1998). Avoiding and alleviating guilt through prosocial behavior. In J. Bybee (Ed.), *Guilt and children* (pp. 215-231). San Diego, CA: Academic Press.
- Evans, G. W., Lepore, S. J., & Schroeder, A. (1996). The role of interior design elements in human responses to crowding. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 41-46.
- Evans, W. N., Neville, D., & Graham, J. D. (1991). General deterrence of drunk driving: Evaluation of American policies. *Risk Analysis*, 11, 279-289.
- Ewing, G. (2001). Altruistic, egoistic, and normative effects on curb-side recycling. *Environment and Behavior*, 33, 733-764.
- Fabrigar, L. R., & Petty, R. E. (1999). The role of affective and cognitive bases of attitudes in susceptibility to affectively and cognitively based persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 363-381.
- Fabrigar, L. R., Priester, J. R., Petty, R. E., & Wegener, D. T. (1998). The impact of attitude accessibility on elaboration of persuasive messages. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 339-352.
- Falck, R., & Craig, R. (1988). Classroom-oriented, primary prevention programming for drug abuse. *Journal of Psychoactive Drugs*, 20, 403-408.
- Farber, E. W., & Burge-Callaway, K. (1998). Differences in anger, hostility, and interpersonal aggression in Type A and Type B adolescents. *Journal of Clinical Psychology*, 54, 945-952.
- Fazio, R. H. (1987). Self-perception theory: A current perspective. In M. P. Zanna, J. M. Olson, & C. P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario Symposium* (Vol. 5, pp. 129-150). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Fazio, R. H. (1990). Multiple processes by which attitudes guide behavior: The MODE model as an integrative framework. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 23, pp. 75-109). San Diego, CA: Academic Press.
- Fazio, R. H. (2000). Accessible attitudes as tools for object appraisal: Their costs and benefits. In G. Maio & J. Olson (Eds.), *Why we evaluate: Functions of attitudes* (pp. 1-36). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Fazio, R. H., Jackson, J. R., Dunton, B. C., & Williams, C. J. (1995). Variability in automatic activation as an unobtrusive measure of racial attitudes: A bona fide pipeline? *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 1013-1027.
- Fazio, R. H., & Olson, M. A. (2003). Implicit measures in social cognition research: Their meaning and uses. *Annual Review of Psychology*, 54, 297-327.
- Fazio, R. H., Powell, M. C., & Williams, C. J. (1989). The role of attitude accessibility in the attitude-to-behavior process. *Journal of Consumer Research*, 16, 280-288.
- Federal Bureau of Investigation. (2003). *Uniform Crime Reports*.
- Feeney, J. A., & Noller, P. (1990). Attachment style as a predictor of adult romantic relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 281-291.
- Feeney, J. A., & Noller, P. (1996). *Adult attachment*. Thousand Oaks, CA: Sage.

- Feeney, J. A., Noller, P., & Roberts, N. (2000). Attachment and close relationships. In C. Hendrick & S. S. Hendrick (Eds.), *Close relationships: A sourcebook* (pp. 185–201). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Fehr, B. (1994). Prototype-based assessment of laypeople's views of love. *Personal Relationships*, 1, 309–331.
- Fehr, B. (1996). *Friendship processes*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Fehr, B., & Russell, J. A. (1991). The concept of love viewed from a prototype perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 425–438.
- Fein, S. (1996). Effects of suspicion on attributional thinking and the correspondence bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 1164–1184.
- Fein, S., McCloskey, A. L., & Tomlinson, T. M. (1997). Can the jury disregard that information? The use of suspicion to reduce the prejudicial effects of pretrial publicity and inadmissible testimony. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 1215–1226.
- Feingold, A. (1990). Gender differences in effects of physical attractiveness on romantic attraction: A comparison across five research paradigms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 981–993.
- Feingold, A. (1992a). Gender differences in mate selection preferences: A test of the parental investment model. *Psychological Bulletin*, 112, 125–139.
- Feingold, A. (1992b). Good-looking people are not what we think. *Psychological Bulletin*, 111, 304–341.
- Feingold, A. (1996). On an evolutionary model of sex differences in mathematics: Do the data support the theory? *Behavioral and Brain Sciences*, 19, 252.
- Fejfar, M. C., & Hoyle, R. H. (2000). Effect of private self-awareness on negative affect and self-referent attribution: A quantitative review. *Personality and Social Psychology Review*, 4, 132–142.
- Feld, S. L. (1982). Social structural determinants of similarity among associates. *American Sociological Review*, 47, 797–801.
- Feldman-Summers, S., & Kiesler, S. B. (1974). Those who are number two try harder: The effect of sex on attributions of causality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 846–855.
- Femlee, D. H. (1995). Fatal attractions: Affection and disaffection in intimate relationships. *Journal of Social and Personal Relationships*, 12, 295–311.
- Femlee, D. H. (1998a). "Be careful what you wish for . . .": A quantitative and qualitative investigation of "fatal attractions." *Personal Relationships*, 5, 235–259.
- Femlee, D. H. (1998b). Fatal attractions: Contradictions in intimate relationships. In J. H. Harvey (Ed.), *Perspectives on loss: A sourcebook* (pp. 113–124). Philadelphia: Brunner/Mazel.
- Femlee, D. H., Sprecher, S., & Bassin, E. (1990). The dissolution of intimate relationships: A hazard model. *Social Psychology Quarterly*, 53, 13–30.
- Fenigstein, A., Scheier, M. F., & Buss, A. H. (1975). Public and private self-consciousness: Assessment and theory. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 43, 522–527.
- Fernald, J. L. (1995). Interpersonal heterosexism. In B. Lott & Maluso, D. (Eds.), *The social psychology of interpersonal discrimination* (pp. 80–117). New York: Guilford Press.
- Ferris, T. (1997, April 14). The wrong stuff. *New Yorker*, p. 32.
- Feshbach, N. D. (1978, March). *Empathy training: A field study in affective education*. Paper presented at the meetings of the American Educational Research Association, Toronto, Ontario, Canada.
- Feshbach, N. D. (1989). Empathy training and prosocial behavior. In J. Groebel & R. A. Hinde (Eds.), *Aggression and war: Their biological and social bases* (pp. 101–111). New York: Cambridge University Press.
- Feshbach, N. D. (1997). Empathy—the formative years: Implications for clinical practice. In A. C. Bohart & L. S. Greenberg (Eds.), *Empathy reconsidered: New directions in psychotherapy* (pp. 33–59). Washington, DC: American Psychological Association.
- Feshbach, N. D., & Feshbach, S. (1969). The relationship between empathy and aggression in two age groups. *Developmental Psychology*, 1, 102–107.
- Feshbach, S. (1971). Dynamics and morality of violence and aggression: Some psychological considerations. *American Psychologist*, 26, 281–292.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117–140.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Festinger, L., & Aronson, E. (1960). The arousal and reduction of dissonance in social contexts. In D. Cartwright & A. Zander (Eds.), *Group dynamics* (pp. 214–231). Evanston, IL: Row & Peterson.
- Festinger, L., & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 203–211.
- Festinger, L., & Maccoby, N. (1964). On resistance to persuasive communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 68, 359–366.
- Festinger, L., Riecken, H. W., & Schachter, S. (1956). *When prophecy fails*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Festinger, L., Schachter, S., & Back, K. (1950). *Social pressures in informal groups: A study of human factors in housing*. New York: Harper.
- Festinger, L., & Thibaut, J. (1951). Interpersonal communication in small groups. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 92–99.
- Fiedler, F. (1967). *A theory of leadership effectiveness*. New York: McGraw-Hill.
- Fiedler, F. (1978). The contingency model and the dynamics of the leadership process. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 11, pp. 59–112). Orlando, FL: Academic Press.
- Fiedler, K. (2000). Illusory correlations: A simple associative algorithm provides a convergent account of seemingly divergent paradigms. *Review of General Psychology*, 4, 25–58.
- Fiedler, K., Walther, E., & Nickel, S. (1999). Covariation-based attribution: On the ability to assess multiple covariations of an effect. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 607–622.
- Fincham, F. D., Bradbury, T. N., Arias, I., Byrne, C. A., & Karney, B. R. (1997). Marital violence, marital distress, and attributions. *Journal of Family Psychology*, 11, 367–372.
- Fine, G. A., & Elsbach, K. D. (2000). Ethnography and experiment in social psychological theory building: Tactics for integrating qualitative field data with quantitative lab data. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 51–76.
- Fink, B., & Penton-Voak, I. (2002). Evolutionary psychology of facial attractiveness. *Current Directions in Psychological Science*, 11, 154–158.
- Finney, P. D. (1987). When consent information refers to risk and deception: Implications for social research. *Journal of Social Behavior and Personality*, 2, 37–48.
- Fischhoff, B. (1975). Hindsight foresight: The effect of outcome knowledge on judgment under uncertainty. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 1, 288–299.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Fishbein, M., Chan, D., O'Reilly, K., Schnell, D., Wood, R., Becker, C., & Cohn, C. (1993). Factors influencing gay men's attitudes, subjective norms, and intentions with respect to performing sexual behaviors. *Journal of Applied Social Psychology*, 23, 417–438.
- Fisher, R. P., Brennan, K. H., & McCauley, M. R. (2001). The cognitive interview method to enhance eyewitness recall. In M. L. Eisen (Ed.), *Memory and suggestibility in the forensic interview* (pp. 265–286). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Fisher, W. A., & Barak, A. (2001). Internet pornography: A social psychological perspective on Internet sexuality. *Journal of Sex Research*, 38, 312–323.
- Fiske, A. P., Kitayama, S., Markus, H. R., & Nisbett, R. E. (1998). The cultural matrix of social psychology. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 2, pp. 915–981). New York: McGraw-Hill.
- Fiske, S. T. (1989a). Examining the role of intent: Toward understanding its role in stereotyping and prejudice. In J. S. Uleman & J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (pp. 253–283). New York: Guilford Press.
- Fiske, S. T. (1989b). *Interdependence and stereotyping: From the laboratory to the Supreme Court (and back)*. Address presented at the annual meeting of the American Psychological Association, New Orleans.

- Fiske, S. T. (2003). Five core social motives, plus or minus five. In S. J. Spencer, S. Fein, M. P. Zanna, & J. M. Olson (Eds.), *Motivated social perception: The Ontario Symposium* (Vol. 9, pp. 233–246). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Fiske, S. T., & Depret, E. (1996). Control, interdependence, and power: Understanding social cognition in its social context. *European Review of Social Psychology*, 7, 31–61.
- Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (1991). *Social cognition* (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.
- Flanagan, C. A., Bowes, J. M., Jonsson, B., Csapo, B., & Sheblanova, E. (1998). Ties that bind: Correlates of adolescents' civic commitments in seven countries. *Journal of Social Issues*, 54, 457–475.
- Fletcher, G. J. O., Reeder, G. D., & Bull, V. (1990). Bias and accuracy in attitude attribution: The role of attributional complexity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 26, 275–288.
- Fletcher, G. J. O., & Ward, C. (1988). Attribution theory and processes: A cross-cultural perspective. In M. H. Bond (Ed.), *The cross-cultural challenge to social psychology* (pp. 230–244). Newbury Park, CA: Sage.
- Flowers, M. L. (1977). A lab test of some implications of Janis's group-think hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 888–897.
- Folkman, S., & Moskowitz, J. T. (2000). The context matters. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 150–151.
- Ford, T. E., & Thompson, E. P. (2000). Preconscious and postconscious processes underlying construct accessibility effects: An extended search model. *Personality and Social Psychology Review*, 4, 317–336.
- Forgas, J. P. (1995). Mood and judgment: The Affect Infusion Model (AIM). *Psychological Bulletin*, 117, 39–66.
- Forgas, J. P., & Bower, G. H. (1987). Mood effects on person-perception judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 53–60.
- Forsterling, F. (1989). Models of covariation and attribution: How do they relate to the analogy of analysis of variance? *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 615–625.
- Forsyth, D. R. (2000). One hundred years of group research: Introduction to the special issue. *Group Dynamics*, 4, 3–6.
- Fountain, J. W. (1997, May 4). No fare. *Washington Post*, p. F1.
- Fouts, G., & Burggraf, K. (1999). Television situation comedies: Female body images and verbal reinforcements. *Sex Roles*, 40, 473–479.
- Frager, R. (1970). Conformity and anticonformity in Japan. *Journal of Personality and Social Psychology*, 15, 203–210.
- France: An event not hallowed. (2001, November 1). *New York Times*, p. A14.
- Frank, J. D. (1978). *Psychotherapy and the human predicament: A psychosocial approach* (P. E. Dietz, Ed.). New York: Schocken Books.
- Frank, M. G., & Stennett, J. (2000). The forced-choice paradigm and the perception of facial expressions of emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 75–85.
- Franklin, B. (1900). *The autobiography of Benjamin Franklin* (J. Bigelow, Ed.). Philadelphia: Lippincott. (Originally published 1868)
- Frazier, P. A., & Cook, S. W. (1993). Correlates of distress following heterosexual relationship dissolution. *Journal of Social and Personal Relationships*, 10, 55–67.
- Fredrickson, B. L., Roberts, T., Noll, S. M., Quinn, D. M., & Twenge, J. M. (1998). That swimsuit becomes you: Sex differences in self-objectification, restrained eating, and math performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 269–284.
- Freedman, D., Pisani, R., Purves, R., & Adhikari, A. (1991). *Statistics* (2nd ed.). New York: Norton.
- Freedman, J. L. (1965). Long-term behavioral effects of cognitive dissonance. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 1, 145–155.
- Freud, S. (1930). *Civilization and its discontents* (J. Riviere, Trans.). London: Hogarth Press.
- Freud, S. (1933). *New introductory lectures on psychoanalysis*. New York: Norton.
- Fried, C., & Aronson, E. (1995). Hypocrisy, misattribution, and dissonance reduction: A demonstration of dissonance in the absence of aversive consequences. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 925–933.
- Friedman, L. (1977). *Sex-role stereotyping in the mass media: An annotated bibliography*. New York: Garland Press.
- Friedman, T. (2002). *Longitudes and attitudes: Exploring the world after September 11*. New York: Farrar, Straus & Giroux.
- Frijda, N. H. (1986). *The emotions*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Frodi, A. (1975). The effect of exposure to weapons on aggressive behavior from a cross-cultural perspective. *International Journal of Psychology*, 10, 283–292.
- Fry, P. S., & Ghosh, R. (1980). Attributions of success and failure: Comparison of cultural differences between Asian and Caucasian children. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 11, 343–363.
- Fulero, S. M. (2002). Afterword: The past, present, and future of applied pretrial publicity research. *Law and Human Behavior*, 26, 127–133.
- Fuller, T. D., Edwards, J. N., Vorakithphokatorn, S., & Sermsri, S. (1996). Chronic stress and psychological well-being: Evidence from Thailand on household crowding. *Social Science and Medicine*, 42, 265–280.
- Fumento, M. (1997, September 12). Why we need a new war on weight. *USA Weekend*, pp. 4–6.
- Funder, D. C. (1995). On the accuracy of personality judgments: A realistic approach. *Psychological Review*, 102, 652–670.
- Funder, D. C., & Colvin, C. R. (1988). Friends and strangers: Acquaintanceship, agreement, and the accuracy of personality judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 149–158.
- Furnham, A. (1998). Just world beliefs in twelve societies. *Journal of Social Psychology*, 133, 317–329.
- Furnham, A., & Gunter, B. (1984). Just world beliefs and attitudes toward the poor. *British Journal of Social Psychology*, 23, 265–269.
- Furnham, A., & Mak, T. (1999). Sex-role stereotyping in television commercials: A review and comparison of fourteen studies done on five continents over 25 years. *Sex Roles*, 41, 413–437.
- Furnham, A., & Procter, E. (1989). Beliefs in a just world: Review and critique of the individual difference literature. *British Journal of Social Psychology*, 28, 365–384.
- Fury, G., Carlson, E. A., & Sroufe, L. A. (1997). Children's representations of attachment relationships in family drawings. *Child Development*, 68, 1154–1164.
- Gabriel, S., & Gardner, W. L. (1999). Are there "his" and "hers" types of interdependence? The implications of gender differences in collective versus relational interdependence for affect, behavior, and cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 642–655.
- Gaertner, S. L., Mann, J. A., Dovidio, J. F., & Murrell, A. J. (1990). How does cooperation reduce intergroup bias? *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 692–704.
- Galinsky, A. D., Mussweiler, T., & Medvec, V. H. (2002). Disconnecting outcomes and evaluations: The role of negotiator focus. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 1131–1140.
- Gallup, G. G. (1977). Self-recognition in primates: A comparative approach to the bidirectional properties of consciousness. *American Psychologist*, 32, 329–338.
- Gallup, G. G. (1997). On the rise and fall of self-conception in primates. In J. G. Snodgrass & R. L. Thompson (Eds.), *The self across psychology: Self-recognition, self-awareness, and the self-concept* (pp. 73–82). New York: New York Academy of Sciences Press.
- Gallup, G. G., & Suarez, S. D. (1986). Self-awareness and the emergence of mind in humans and other primates. In J. Suls & A. G. Greenwald (Eds.), *Psychological perspectives on the self* (Vol. 3, pp. 3–26). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Gangestad, S. W. (1993). Sexual selection and physical attractiveness: Implications for mating dynamics. *Human Nature*, 4, 205–235.
- Gangestad, S. W., & Buss, D. M. (1993). Pathogen prevalence and human mate preferences. *Ethology and Sociobiology*, 14, 89–96.
- Gao, G. (1993, May). *An investigation of love and intimacy in romantic relationships in China and the United States*. Paper presented at the annual conference of the International Communication Association, Washington, DC.
- Gao, G. (1996). Self and other: A Chinese perspective on interpersonal relationships. In W. B. Gudykunst, S. Ting-Toomey, & T.

- Nishida (Eds.), *Communication in personal relationships across cultures* (pp. 81–101). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Gao, G., & Gudykunst, W. B. (1995). Attributional confidence, perceived similarity, and network involvement in Chinese and European American romantic relationships. *Communication Quarterly*, 43, 431–445.
- Garcia, L. T., & Milano, L. (1990). A content analysis of erotic videos. *Journal of Psychology and Human Sexuality*, 3, 95–103.
- Garcia, S., Stinson, L., Ickes, W. J., Bissonnette, V., & Briggs, S. (1991). Shyness and physical attractiveness in mixed-sex dyads. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 35–49.
- Garcia, S. M., Weaver, K., Moskowitz, G. B., & Darley, J. M. (2002). Crowded minds: The implicit bystander effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 843–853.
- Garcia-Marques, L., & Hamilton, D. L. (1996). Resolving the apparent discrepancy between the incongruity effect and the expectancy-based illusory correlation effect: The TRAP model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 845–860.
- Gardner, W. L., Pickett, C. L., & Brewer, M. B. (2000). Social exclusion and selective memory: How the need to belong influences memory for social events. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 486–496.
- Garfinkle, H. (1967). *Studies in ethnomethodology*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Garner, D. M., Garfinkel, P. E., Schwartz, D., & Thompson, M. (1980). Cultural expectations of thinness in women. *Psychological Reports*, 47, 483–491.
- Gates, H. L., Jr. (1995, October 23). Thirteen ways of looking at a black man. *New Yorker*, pp. 56–65.
- Gavanski, I., & Hoffman, C. (1987). Awareness of influences on one's own judgments: The roles of covariation detection and attention. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 458–463.
- Gawronski, B. (2003). Implicational schemata and the correspondence bias: On the diagnostic value of situationally constrained behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 1154–1171.
- Geary, D. C. (1996). Sexual selection and sex differences in mathematical abilities. *Behavioral and Brain Sciences*, 19, 229–284.
- Geen, R. G. (1989). Alternative conceptions of social facilitation. In P. B. Paulus (Ed.), *Psychology of group influence* (2nd ed., pp. 15–51). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Geen, R. G. (1994). Television and aggression: Recent developments in research and theory. In D. Zillmann, J. Bryant, & A. C. Huston (Eds.), *Media, children, and the family: Social scientific, psychodynamic, and clinical perspectives* (pp. 151–162). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Geen, R. G. (1998). Aggression and antisocial behavior. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 2, pp. 317–356). New York: McGraw-Hill.
- Geen, R. G., & Quanyt, M. (1977). The catharsis of aggression: An evaluation of a hypothesis. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10, pp. 1–36). New York: Academic Press.
- Geen, R. G., Stonner, D., & Shope, G. (1975). The facilitation of aggression by aggression: A study in response inhibition and disinhibition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 721–726.
- Geiselman, R. E., & Fisher, R. P. (1989). The cognitive interview technique for victims and witnesses of crime. In D. C. Raskin (Ed.), *Psychological methods in criminal investigation and evidence* (pp. 191–215). New York: Springer-Verlag.
- Geitemeier, T., & Schulz-Hardt, S. (2003). Preference-consistent evaluation of information in the hidden profile paradigm: Beyond group-level explanations for the dominance of shared information in group decisions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 322–339.
- Geller, E. S. (2002). The challenge of increasing proenvironmental behavior. In R. B. Bechtel & A. Churchman (Eds.), *Handbook of environmental psychology* (pp. 525–540). New York: Wiley.
- Gemmell, G. (1989). The dynamics of scapegoating in small groups. *Small Group Behavior*, 20, 406–418.
- George, D. M., Carroll, P., Kersnick, R., & Calderon, K. (1998). Gender-related patterns of helping among friends. *Psychology of Women Quarterly*, 22, 685–704.
- George, J. M. (1990). Personality, affect, and behavior in groups. *Journal of Applied Psychology*, 75, 107–116.
- Gerard, H. B. (1958). The effect of different dimensions of disagreement on the communication process in small groups. *Human Relations*, 6, 249–271.
- Gerard, H. B., & Mathewson, G. C. (1966). The effects of severity of initiation on liking for a group: A replication. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 278–287.
- Gerard, H. B., Wilhelmy, R. A., & Conolley, E. S. (1968). Conformity and group size. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8, 79–82.
- Gerbner, G., Gross, L., Morgan, M., Signorielli, N., & Shanahan, J. (2002). Growing up with television: Cultivation processes. In J. Bryant & D. Zillmann (Eds.), *Media effects: Advances in theory and research* (pp. 43–67). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Gerdes, E. P. (1979). College students' reactions to social psychological experiments involving deception. *Journal of Social Psychology*, 107, 99–110.
- Gergen, K. J., Gergen, M. M., & Barton, W. H. (1973, July). Deviance in the dark. *Psychology Today*, pp. 129–130.
- Gervey, B. M., Chiu, C., Hong, Y., & Dweck, C. S. (1999). Differential use of person information in decisions about guilt versus innocence: The role of implicit theories. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 17–27.
- Ghiselin, M. T. (1996). Differences in male and female cognitive abilities: Sexual selection or division of labor? *Behavioral and Brain Sciences*, 19, 254–255.
- Gibbons, F. X. (1978). Sexual standards and reactions to pornography: Enhancing behavioral consistency through self-focused attention. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 976–987.
- Gibbons, F. X., Eggleston, T. J., & Bentlin, A. C. (1997). Cognitive reactions to smoking relapse: The reciprocal relation between dissonance and self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 184–195.
- Gibbons, F. X., Lane, D. J., Gerrard, M., Reis-Bergan, M., Lautrup, C. L., Pexa, N. A., & Blanton, H. (2002). Comparison-level preferences after performance: Is downward comparison theory still useful? *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 865–880.
- Gibbs, J. P. (1985). Deterrence theory and research. *Nebraska Symposium on Motivation*, 33, 87–130.
- Gibbs, N., & Roche, T. (1999, December 20). The Columbine tapes. *Time*, p. 154.
- Gifford, R. (1991). Mapping nonverbal behavior on the interpersonal circle. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 279–288.
- Gifford, R. (1994). A lens-mapping framework for understanding the encoding and decoding of interpersonal dispositions in nonverbal behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 398–412.
- Gigerenzer, G. (2000). *Adaptive thinking: Rationality in the real world*. Oxford, England: Oxford University Press.
- Gilbert, B. (1990, April). Earth Day plus 20, and counting. *Smithsonian*, pp. 47–55.
- Gilbert, D. T. (1989). Thinking lightly about others: Automatic components of the social inference process. In J. S. Uleman & J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (pp. 189–211). New York: Guilford Press.
- Gilbert, D. T. (1991). How mental systems believe. *American Psychologist*, 46, 107–119.
- Gilbert, D. T. (1993). The ascent of man: Mental representation and the control of belief. In D. M. Wegener & J. W. Pennebaker, (Eds.), *The handbook of mental control* (pp. 57–87). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Gilbert, D. T. (1998a). Ordinary personality. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 2, pp. 89–150). New York: McGraw-Hill.
- Gilbert, D. T. (1998b). Speeding with Ned: A personal view of the correspondence bias. In J. M. Darley & J. Cooper (Eds.), *Attribution and social interaction* (pp. 5–36). Washington, DC: American Psychological Association.
- Gilbert, D. T., Giesler, R. B., & Morris, K. A. (1995). When comparisons arise. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 227–236.
- Gilbert, D. T., & Hixon, J. G. (1991). The trouble of thinking: Activation and applications of stereotypical beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 509–517.

- Gilbert, D. T., & Jones, E. E. (1986). Perceiver-induced constraint: Interpretations of self-generated reality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 269-280.
- Gilbert, D. T., & Malone, P. S. (1995). The correspondence bias. *Psychological Bulletin*, 117, 21-38.
- Gilbert, D. T., & Osborne, R. E. (1989). Thinking backward: Some curable and incurable consequences of cognitive busyness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 940-949.
- Gilbert, D. T., Pelham, B. W., & Krull, D. S. (1988). On cognitive busyness: When person perceivers meet persons perceived. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 733-740.
- Gilbert, G. M. (1951). Stereotype persistence and change among college students. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 245-254.
- Gilbert, M. (2000, August 18). Spice of life. *Boston Globe*, pp. D1, D8.
- Gilbert, S. J. (1981). Another look at the Milgram obedience studies: The role of the gradated series of shocks. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4, 690-695.
- Gilligan, J. (1996). *Violence: Our deadly epidemic and its causes*. New York: Putnam.
- Gilovich, T. (1991). *How we know what isn't so: The fallibility of human reasoning in everyday life*. New York: Free Press.
- Gilovich, T., & Griffin, D. W. (2002). Introduction: Heuristics and biases, now and then. In T. Gilovich, D. W. Griffin, & D. Kahneman (Eds.), *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment* (pp. 1-18). New York: Cambridge University Press.
- Gilovich, T., Kruger, J., & Medvec, V. H. (2002). The spotlight effect revisited: Overestimating the manifest variability of our actions and appearance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, 93-99.
- Gilovich, T., & Medvec, V. H. (1995a). The experience of regret: What, when, and why. *Psychological Review*, 102, 379-395.
- Gilovich, T., & Medvec, V. H. (1995b). Some counterfactual determinants of satisfaction and regret. In N. J. Roese & J. M. Olson (Eds.), *What might have been: The social psychology of counterfactual thinking* (pp. 259-282). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Gilovich, T., Medvec, V. H., & Chen, S. (1995). Commission, omission, and dissonance reduction: Coping with regret in the "Monty Hall" problem. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 182-190.
- Gilovich, T., Medvec, V. H., & Savitsky, K. (2000). The spotlight effect in social judgment: An egocentric bias in estimates of the salience of one's own actions and appearance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 211-222.
- Gilovich, T., & Savitsky, K. (2002). Like goes with like: The role of representativeness in erroneous and pseudoscientific beliefs. In T. Gilovich, D. W. Griffin, & D. Kahneman (Eds.), *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment* (pp. 617-624). New York: Cambridge University Press.
- Gimlin, D. (1994). The anorexic as overconformist: Toward a reinterpretation of eating disorders. In K. A. Callaghan (Ed.), *Ideals of feminine beauty: Philosophical, social, and cultural dimensions* (pp. 99-111). Westport, CT: Greenwood Press.
- Girl born to Japan's princess. (2001, December 1). *New York Times*, p. 8.
- Gladwell, M. (1997, May 19). The sports taboo. *New Yorker*, pp. 50-55.
- Glass, D. C. (1964). Changes in liking as a means of reducing cognitive discrepancies between self-esteem and aggression. *Journal of Personality*, 32, 531-549.
- Glass, D. C., & Singer, J. E. (1972). *Urban stress: Experiments on noise and social stressors*. New York: Academic Press.
- Gleick, E. (1997, April 7). Planet Earth about to be recycled. Your only chance to survive—leave with us. *Time*, pp. 28-36.
- Glick, P., & Fiske, S. (2001). An ambivalent alliance: Hostile and benevolent sexism as complementary justifications for gender inequality. *American Psychologist*, 56, 109-118.
- Goethals, G. R., & Darley, J. M. (1977). Social comparison theory: An attributional approach. In J. M. Suls & R. L. Miller (Eds.), *Social comparison processes: Theoretical and empirical perspectives* (pp. 259-278). Washington, DC: Hemisphere/Halsted.
- Goffman, E. (1959). *Presentation of self in everyday life*. Garden City, NY: Anchor/Doubleday.
- Gold, J. A., Ryckman, R. M., & Mosley, N. R. (1984). Romantic mood induction and attraction to a dissimilar other: Is love blind? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 10, 358-368.
- Goldberg, P. (1968, April). Are women prejudiced against women? *Trans-Action*, pp. 28-30.
- Goldstein, J. H., & Arms, R. L. (1971). Effect of observing athletic contests on hostility. *Sociometry*, 34, 89-90.
- Goleman, D. (1982, January). Make-or-break resolutions. *Psychology Today*, p. 19.
- Gologor, E. (1977). Group polarization in a non-risk-taking culture. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 8, 331-346.
- Gonzales, M. H., Aronson, E., & Costanzo, M. (1988). Using social cognition and persuasion to promote energy conservation: A quasi-experiment. *Journal of Applied Social Psychology*, 18, 1049-1066.
- Gonzalez, R., Ellsworth, P. C., & Pembroke, M. (1993). Response biases in lineups and showups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 525-537.
- Goode, E. (1999, February 9). Arranged marriage gives way to courtship by mail. *New York Times*, p. D3.
- Goode, E. (2000, February 15). When women find love is fatal. *New York Times*, pp. F1 ff.
- Goodman, N. G. (Ed.). (1945). *A Benjamin Franklin reader*. New York: Crowell.
- Goodwin, R. (1999). *Personal relationships across cultures*. New York: Routledge.
- Gopaul-McNicol, S. A. A. (1987). A cross-cultural study of the effects of modeling, reinforcement, and color meaning word association on doll color preference of black preschool children and white preschool children in New York and Trinidad. *Dissertation Abstracts International*, 48, 340-341.
- Gordon, A. K., & Miller, A. G. (2000). Perspective differences in the construal of lies: Is deception in the eye of the beholder? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 46-55.
- Gordon, R. A. (1996). Impact of ingratiation on judgments and evaluations: A meta-analytic investigation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 54-70.
- Gould, S. J. (1997, June 26). Evolution: The pleasures of pluralism. *New York Review of Books*, pp. 47-52.
- Granberg, D., & Brown, T. (1989). On affect and cognition in politics. *Social Psychology Quarterly*, 52, 171-182.
- Graziano, W. G., Jensen-Campbell, L. A., & Finch, J. F. (1997). The self as a mediator between personality and adjustment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 392-404.
- Graziano, W. G., Jensen-Campbell, L. A., Shebilske, L. J., & Lundgren, S. R. (1993). Social influence, sex differences, and judgments of beauty: Putting the interpersonal back in interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 522-531.
- Greenberg, J., & Musham, C. (1981). Avoiding and seeking self-focused attention. *Journal of Research in Personality*, 15, 191-200.
- Greenberg, J., & Pyszczynski, T. (1985). The effect of an overheard slur on evaluations of the target: How to spread a social disease. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21, 61-72.
- Greenberg, J., Pyszczynski, T., & Paisley, C. (1984). The role of extrinsic incentives in the use of test anxiety as an anticipatory attributional defense: Playing it cool when the stakes are high. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 1136-1145.
- Greenberg, J., Pyszczynski, T., & Solomon, S. (1982). The self-serving attributional bias: Beyond self-presentation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 18, 56-67.
- Greenberg, J., Pyszczynski, T., & Solomon, S. (1986). The causes and consequences of the need for self-esteem: A terror management theory. In R. F. Baumeister (Ed.), *Public self and private self* (pp. 189-212). New York: Springer-Verlag.
- Greene, D., Sternberg, B., & Lepper, M. R. (1976). Overjustification in a token economy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 1219-1224.
- Greenfield, L. A., & Henneberg, M. A. (2001). Alcohol involvement in crime. *Alcohol Research and Health*, 25, 20-32.
- Greenglass, E. R. (1991). Type A behavior, career aspirations, and role conflict in professional women. In M. J. Strube (Ed.), *Type A behavior* (pp. 277-292). Newbury Park, CA: Sage.
- Greening, L., & Chandler, C. C. (1997). Why it can't happen to me: The base rate matters, but overestimating skill leads to

- underestimating risk. *Journal of Applied Social Psychology*, 27, 760-780.
- Greenwald, A. G., & Banaji, M. R. (1989). The self as a memory system: Powerful but ordinary. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 41-54.
- Greenwald, A. G., & Banaji, M. R. (1995). Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes. *Psychological Review*, 102, 4-27.
- Greenwald, A. G., McGhee, D. E., & Schwartz, J. L. K. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The Implicit Association Test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1464-1480.
- Greenwald, A. G., & Nosek, B. A. (2001). Health of the Implicit Association Test at age 3. *Zeitschrift für Experimentelle Psychologie*, 48, 85-99.
- Greenwald, A. G., & Ronis, D. L. (1978). Twenty years of cognitive dissonance: Case study of the evolution of a theory. *Psychological Review*, 85, 53-57.
- Greenwald, A. G., Spangenberg, E. R., Pratkanis, A. R., & Eskenazi, J. (1991). Double-blind tests of subliminal self-help audiotapes. *Psychological Science*, 2, 119-122.
- Greitemeyer, T., & Schulz-Hardt, S. (2003). Preference-consistent evaluation of information in the hidden profileparadigm: Beyond group-level explanations for the dominance of shared information in group decisions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 322-339.
- Griffin, D. W., Gonzalez, R., & Varey, C. (2001). The heuristics and biases approach to judgment under uncertainty. In A. Tesser & N. Schwarz (Eds.), *Blackwell handbook of social psychology: Intraindividual processes* (pp. 127-133). Oxford, England: Blackwell.
- Griffin, D. W., & Ross, L. (1991). Subjective construal, social inference, and human misunderstanding. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 24, pp. 319-359). San Diego, CA: Academic Press.
- Griffin, E., & Sparks, G. G. (1990). Friends forever: A longitudinal exploration of intimacy in same-sex pairs and platonic pairs. *Journal of Social and Personal Relationships*, 7, 29-46.
- Gross, J. J. (1998). Antecedent- and response-focused emotion regulation: Divergent consequences for experience, expression, and physiology. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 224-237.
- Gross, J. J., & Levenson, R. W. (1993). Emotional suppression: Physiology, self-report, and expressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 970-986.
- Gross, J. J., & Levenson, R. W. (1997). Hiding feelings: The acute effects of suppressing negative and positive emotion. *Journal of Abnormal Psychology*, 106, 95-103.
- Guagnano, G. A., Stern, P. C., & Dietz, T. (1995). Influences on attitude-behavior relationships: A natural experiment with curbside recycling. *Environment and Behavior*, 27, 699-718.
- Gudykunst, W. B. (1988). Culture and intergroup processes. In M. H. Bond (Ed.), *The cross-cultural challenge to social psychology* (pp. 165-181). Newbury Park, CA: Sage.
- Gudykunst, W. B., Ting-Toomey, S., & Nishida, T. (1996). *Communication in personal relationships across cultures*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Guerin, B. (1993). *Social facilitation*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Guimond, S. (1999). Attitude change during college: Normative or informational social influence? *Social Psychology of Education*, 2, 237-261.
- Guisinger, S., & Blatt, S. J. (1994). Individuality and relatedness: Evolution of a fundamental dialect. *American Psychologist*, 49, 104-111.
- Gully, S. M., Devine, D. J., & Whitney, D. J. (1995). A meta-analysis of cohesion and performance: Effects of level of analysis and task interdependence. *Small Groups Research*, 26, 497-520.
- Gump, B. B., & Kulik, J. A. (1997). Stress, affiliation, and emotional contagion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 305-319.
- Gustafson, R. (1989). Frustration and successful vs. unsuccessful aggression: A test of Berkowitz's completion hypothesis. *Aggressive Behavior*, 15, 5-12.
- Hagestad, G. O., & Smyer, M. A. (1982). Dissolving long-term relationships: Patterns of divorcing in middle age. In S. W. Duck (Ed.), *Personal relationships: Vol. 4. Dissolving personal relationships* (pp. 155-188). London: Academic Press.
- Haidt, J., & Keltner, D. (1999). Culture and facial expression: Open-ended methods find more faces and a gradient of recognition. *Cognition and Emotion*, 13, 225-266.
- Halberstadt, J. B., & Levine, G. L. (1997). *Effects of reasons analysis on the accuracy of predicting basketball games*. Unpublished manuscript, Indiana University.
- Halberstadt, J. B., & Rhodes, G. (2000). The attractiveness of nonface averages: Implications for an evolutionary explanation of the attractiveness of average faces. *Psychological Science*, 11, 285-289.
- Halberstadt, D. (1972). *The best and the brightest*. New York: McGraw-Hill.
- Hall, E. T. (1969). *The hidden dimension*. Garden City, NY: Doubleday.
- Hall, J. A. (1979). *A cross-national study of gender differences in nonverbal sensitivity*. Unpublished manuscript, Northeastern University.
- Hall, J. A. (1984). *Nonverbal sex differences: Communication accuracy and expressive style*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Hamilton, D. L. (1970). The structure of personality judgments: Comments on Kuusinen's paper and further evidence. *Scandinavian Journal of Psychology*, 11, 261-265.
- Hamilton, D. L. (1981). Illusory correlation as a basis for stereotyping. In D. L. Hamilton (Ed.), *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior* (pp. 568-571). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Hamilton, D. L., & Gifford, R. K. (1976). Illusory correlation in interpersonal perception: A cognitive basis of stereotypic judgments. *Journal of Experimental Social Psychology*, 12, 392-407.
- Hamilton, D. L., & Sherman, S. J. (1989). Illusory correlations: Implications for stereotype theory and research. In D. Bar-Tal, C. F. Graumann, A. W. Kruglanski, & W. Stroebe (Eds.), *Stereotypes and prejudice: Changing conceptions* (pp. 59-82). New York: Springer-Verlag.
- Hamilton, D. L., Stroessner, S., & Mackie, D. M. (1993). The influence of affect on stereotyping: The case of illusory correlations. In D. M. Mackie & D. L. Hamilton (Eds.), *Affect, cognition, and stereotyping: Interactive processes in group perception* (pp. 59-81). San Diego, CA: Academic Press.
- Hamilton, V. L., Sanders, J., & McKearney, S. J. (1995). Orientations toward authority in an authoritarian state: Moscow in 1990. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 356-365.
- Hamilton, W. D. (1964). The genetic evolution of social behavior. *Journal of Theoretical Biology*, 7, 1-52.
- Hammond, J. R., & Fletcher, G. J. O. (1991). Attachment styles and relationship satisfaction in the development of close relationships. *New Zealand Journal of Psychology*, 20, 56-62.
- Han, S., & Shavitt, S. (1994). Persuasion and culture: Advertising appeals in individualistic and collectivistic societies. *Journal of Experimental Social Psychology*, 30, 326-350.
- Haney, C., Banks, C., & Zimbardo, P. (1979). Interpersonal dynamics in a simulated prison. *International Journal of Criminology and Penology*, 1, 69-97.
- Hansen, C. H., & Hansen, R. D. (1988). Finding the face in the crowd: An angry superiority effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 917-924.
- Hansen, E. M., Kimble, C. E., & Biers, D. W. (2000). Actors and observers: Divergent attributions of constrained unfriendly behavior. *Social Behavior and Personality*, 29, 87-104.
- Hansson, R. O., & Slade, K. M. (1977). Altruism toward a deviant in a city and small town. *Journal of Applied Social Psychology*, 7, 272-279.
- Harackiewicz, J. M. (1979). The effects of reward contingency and performance feedback on intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1352-1363.
- Harackiewicz, J. M. (1989). Performance evaluation and intrinsic motivation processes: The effects of achievement orientation and rewards. In D. M. Buss & N. Cantor (Eds.), *Personality psychology: Recent trends and emerging directions* (pp. 128-137). New York: Springer-Verlag.
- Harackiewicz, J. M., & Elliot, A. J. (1993). Achievement goals and intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 904-915.

- Harackiewicz, J. M., & Elliot, A. J. (1998). The joint effects of target and purpose goals on intrinsic motivation: A mediational analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin, 24*, 675-689.
- Harackiewicz, J. M., Manderlink, G., & Sansone, C. (1984). Rewarding pinball wizardry: Effects of evaluation and cue value on intrinsic interest. *Journal of Personality and Social Psychology, 47*, 287-300.
- Hardin, G. (1968). The tragedy of the commons. *Science, 162*, 1243-1248.
- Haritos-Fatouros, M. (1988). The official torturer: A learning model for obedience to the authority of violence. *Journal of Applied Social Psychology, 18*, 1107-1120.
- Harkness, A. R., De Bono, K. G., & Borgida, E. (1985). Personal involvement and strategies for making contingency judgments: A stake in the dating game makes a difference. *Journal of Personality and Social Psychology, 49*, 22-32.
- Harmon-Jones, E., Brehm, J. W., Greenberg, J., Simon, L., Nelson, D. E. (1996). Evidence that the production of aversive consequences is not necessary to create cognitive dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 5-16.
- Harries, K. D., & Stadler, S. J. (1988). Heat and violence: New findings from Dallas field data, 1980-1981. *Journal of Applied Social Psychology, 18*, 129-138.
- Harrigan, J. A., & O'Connell, D. M. (1996). How do you feel when feeling anxious? Facial displays of anxiety. *Personality and Individual Differences, 21*, 205-212.
- Harris, B. (1986). Reviewing 50 years of the psychology of social issues. *Journal of Social Issues, 42*, 1-20.
- Harris, M. B. (1974). Mediators between frustration and aggression in a field experiment. *Journal of Experimental and Social Psychology, 10*, 561-571.
- Harris, M. B., Benson, S. M., & Hall, C. (1975). The effects of confession on altruism. *Journal of Social Psychology, 96*, 187-192.
- Harris, M. B., & Perkins, R. (1995). Effects of distraction on interpersonal expectancy effects: A social interaction test of the cognitive busyness hypothesis. *Social Cognition, 13*, 163-182.
- Harris, P. (1996). Sufficient grounds for optimism? The relationship between perceived controllability and optimistic bias. *Journal of Social and Clinical Psychology, 15*, 9-52.
- Harris, R. J. (1994). The impact of sexually explicit material. In J. Bryant & D. Zillmann (Eds.), *Media effects: Advances in theory and research* (pp. 247-272). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Harrison, J. A., & Wells, R. B. (1991). Bystander effects on male helping behavior: Social comparison and diffusion of responsibility. *Representative Research in Social Psychology, 19*, 53-63.
- Hart, A. J. (1995). Naturally occurring expectation effects. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 109-115.
- Hart, D., & Damon, W. (1986). Developmental trends in self-understanding. *Social Cognition, 4*, 388-407.
- Harter, S. (1993). Causes and consequences of low self-esteem in children and adolescents. In R. F. Baumeister (Ed.), *Self-esteem: The puzzle of low self-regard* (pp. 87-116). New York: Plenum.
- Harter, S. (2003). The development of self-representations during childhood and adolescence. In M. R. Leary & J. P. Tangney (Eds.), *Handbook of self and identity* (pp. 610-642). New York: Guilford Press.
- Hartshorne, H., & May, M. A. (1929). *Studies in the nature of character: Vol. 2. Studies in service and self-control*. New York: Macmillan.
- Hartstone, M., & Augoustinos, M. (1995). The minimal group paradigm: Categorization into two versus three groups. *European Journal of Social Psychology, 25*, 179-193.
- Hartup, W. W., & Laursen, B. (1999). Relationships as developmental contexts: Retrospective themes and contemporary issues. In W. A. Collins & B. Laursen (Eds.), *Relationships as developmental contexts: Minnesota Symposia on Child Psychology* (Vol. 30, pp. 13-35). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Hartup, W. W., & Stevens, N. (1997). Friendships and adaptation in the life course. *Psychological Bulletin, 121*, 355-370.
- Harvey, J. H. (1995). *Odyssey of the heart: The search for closeness, intimacy, and love*. New York: Freeman.
- Harvey, J. H., Flanary, R., & Morgan, M. (1986). Vivid memories of vivid loves gone by. *Journal of Personal and Social Relationships, 3*, 359-373.
- Harvey, J. H., Orbuch, T. L., & Weber, A. L. (1992). The convergence of the attribution and accounts concepts in the study of close relationships. In J. H. Harvey, T. L. Orbuch, & A. L. Weber (Eds.), *Attributions, accounts, and close relationships* (pp. 1-18). New York: Springer-Verlag.
- Hassebrauck, M., & Buhl, T. (1996). Three-dimensional love. *Journal of Social Psychology, 136*, 121-122.
- Hastie, R., & Pennington, N. (2000). Explanation-based decision making. In T. Connolly & H. R. Arkes (Eds.), *Judgment and decision making: An interdisciplinary reader* (2nd ed., pp. 212-228). New York: Cambridge University Press.
- Hastie, R., Penrod, S. D., & Pennington, N. (1983). *Inside the jury*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hatfield, E. (1988). Passionate and companionate love. In R. J. Sternberg & M. L. Barnes (Eds.), *The psychology of love* (pp. 191-217). New Haven, CT: Yale University Press.
- Hatfield, E., Cacioppo, J. T., & Rapson, R. L. (1993). *Emotional contagion*. New York: Cambridge University Press.
- Hatfield, E., Greenberger, E., Traupmann, J., & Lambert, P. (1982). Equity and sexual satisfaction in recently married couples. *Journal of Sex Research, 18*, 18-32.
- Hatfield, E., & Rapson, R. L. (1993). *Love, sex, and intimacy: Their psychology, biology, and history*. New York: HarperCollins.
- Hatfield, E., & Rapson, R. L. (1996). *Love and sex: Cross-cultural perspectives*. Needham Heights, MA: Allyn & Bacon.
- Hatfield, E., & Rapson, R. L. (2002). Passionate love and sexual desire: Cultural and historical perspectives. In A. L. Vangelisti, H. T. Reis, & M. A. Fitzpatrick (Eds.), *Stability and change in relationships* (pp. 306-324). New York: Cambridge University Press.
- Hatfield, E., & Sprecher, S. (1986). Measuring passionate love in intimate relationships. *Journal of Adolescence, 9*, 383-410.
- Hatfield, E., & Sprecher, S. (1995). Men's and women's preferences in marital partners in the United States, Russia, and Japan. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 26*, 728-750.
- Hatfield, E., & Walster, G. W. (1978). *A new look at love*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Haugvedt, C. P., & Wegener, D. T. (1994). Message order effects in persuasion: An attitude strength perspective. *Journal of Consumer Research, 21*, 205-218.
- Hays, C. L. (2003, June 5). Martha Stewart indicted by U.S. on obstruction. *The New York Times*, p. A1; C4.
- Hazan, C., & Shaver, P. (1987). Romantic love conceptualized as an attachment process. *Journal of Personality and Social Psychology, 52*, 511-524.
- Hazan, C., & Shaver, P. (1994a). Attachment as an organizational framework for research on close relationships. *Psychological Inquiry, 5*, 1-22.
- Hazan, C., & Shaver, P. (1994b). Deeper into attachment theory. *Psychological Inquiry, 5*, 68-79.
- Hazelwood, J. D., & Olson, J. M. (1986). Covariation information, causal questioning, and interpersonal behavior. *Journal of Experimental Social Psychology, 22*, 276-291.
- Hebl, M., Foster, J., Bigazzi, J., Mannix, L., & Dovidio, J. (2002). Formal and interpersonal discrimination: A field study of bias toward homosexual applicants. *Personality and Social Psychology Bulletin, 28*, 815-825.
- Heckhausen, J., & Schulz, R. (1995). A life-span theory of control. *Psychological Review, 102*, 284-304.
- Hedge, A., & Younis, Y. H. (1992). Effects of urban size, urgency, and cost on helpfulness. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 23*, 107-115.
- Hedges, L. V., & Nowell, A. (1995). Sex differences in mental test scores, variability, and numbers of high-scoring individuals. *Science, 269*, 41-45.
- Heider, F. (1944). Social perception and phenomenal causality. *Psychological Review, 51*, 358-374.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Heinberg, L. J., & Thompson, J. K. (1995). Body image and televised images of thinness and attractiveness: A controlled laboratory investigation. *Journal of Social and Clinical Psychology, 14*, 1-14.

- Heine, S. J., Kitayama, S., & Lehman, D. R. (2001). Cultural differences in self-evaluation: Japanese readily accept negative self-relevant information. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 32, 434–443.
- Heine, S. J., Lehman, D. R., Markus, H. R., & Kitayama, S. (1999). Is there a universal need for positive self-regard? *Psychological Review*, 106, 766–794.
- Heine, S. J., Lehman, D. R., Peng, K., & Greenholtz, J. (2002). What's wrong with cross-cultural comparisons of subjective Likert scales? The reference-group effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 903–918.
- Heine, S. J., & Renshaw, K. (2002). Interjudge agreement, self-enhancement, and liking: Cross-cultural divergences. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 578–587.
- Hejmadi, A., Davidson, R. J., & Rozin, P. (2000). Exploring Hindu Indian emotion expressions: Evidence for accurate recognition by Americans and Indians. *Psychological Science*, 11, 183–187.
- Helgeson, V. S. (1994). Long-distance romantic relationships: Sex differences in adjustment and breakup. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 254–265.
- Helgeson, V. S. (2003). Cognitive adaptation, psychological adjustment, and disease progression among angioplasty patients: 4 years later. *Health Psychology*, 22, 30–38.
- Helgeson, V. S., & Cohen, S. (1996). Social support and adjustment to cancer: Reconciling descriptive, correlational, and intervention research. *Health Psychology*, 15, 135–148.
- Helgeson, V. S., Cohen, S., & Fritz, H. L. (1998). Social ties and cancer. In J. C. Holland (Ed.), *Psycho-Oncology* (pp. 99–109). New York: Oxford University Press.
- Helgeson, V. S., & Fritz, H. L. (1999). Cognitive adaptation as a predictor of new coronary events after percutaneous transluminal coronary angioplasty. *Psychosomatic Medicine*, 61, 488–495.
- Helgeson, V. S., & Mickelson, K. D. (1995). Motives for social comparison. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1200–1209.
- Henderlong, J., & Lepper, M. R. (2002). The effects of praise on children's intrinsic motivation: A review and synthesis. *Psychological Bulletin*, 128, 774–795.
- Henderson-King, E., & Nisbett, R. E. (1996). Anti-black prejudice as a function of exposure to the negative behavior of a single black person. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 654–664.
- Henley, N. M. (1977). *Body politics: Power, sex, and nonverbal communication*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Henry, R. A. (1995). Using relative confidence judgments to evaluate group effectiveness. *Basic and Applied Social Psychology*, 16, 333–350.
- Herrnstein, R. J., & Murray, C. A. (1994). *The bell curve: Intelligence and class structure in American life*. New York: Free Press.
- Hersh, S. M. (1970). *My Lai 4: A report on the massacre and its aftermath*. New York: Vintage Books.
- Herszenhorn, D. M. (1998, March 4). Likening jingles to roar of a jet, New Jersey town votes to quiet ice-cream trucks. *New York Times* on the Web, <http://www.nytimes.com>
- Heunemann, R. L., Shapiro, L. R., Hampton, M. C., & Mitchell, B. W. (1966). A longitudinal study of gross body composition and body conformation and their association with food and activity in the teenage population. *American Journal of Clinical Nutrition*, 18, 325–338.
- Hewitt, J., Alqahtani, M. A. (2003). Differences between Saudi and U.S. students in reaction to same- and mixed-sex intimacy shown by others. *Journal of Social Psychology*, 143, 233–242.
- Hewstone, M., & Jaspars, J. (1987). Covariation and causal attribution: A logical model of the intuitive analysis of variance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 663–672.
- Higgins, E. T. (1987). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. *Psychological Review*, 94, 319–340.
- Higgins, E. T. (1989). Self-discrepancy theory: What patterns of self-beliefs cause people to suffer? In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 22, pp. 93–136). New York: Academic Press.
- Higgins, E. T. (1996a). Knowledge application: Accessibility, applicability, and salience. In E. T. Higgins & A. R. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 133–168). New York: Guilford Press.
- Higgins, E. T. (1996b). The "self-digest": Self-knowledge serving self-regulatory functions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 1062–1083.
- Higgins, E. T. (1998). Promotion and prevention: Regulatory focus as a motivational principle. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 30, pp. 1–46). San Diego, CA: Academic Press.
- Higgins, E. T. (1999). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. In R. F. Baumeister (Ed.), *The self in social psychology* (pp. 150–181). Philadelphia: Psychology Press.
- Higgins, E. T., & Bargh, J. A. (1987). Social cognition and social perception. *Annual Review of Psychology*, 38, 369–425.
- Higgins, E. T., Bond, R. N., Klein, R., & Strauman, T. (1986). Self-discrepancies and emotional vulnerability: How magnitude, accessibility, and type of discrepancy influence affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 5–15.
- Higgins, E. T., & Brendl, C. M. (1995). Accessibility and applicability: Some "activation rules" influencing judgment. *Journal of Experimental Social Psychology*, 31, 218–243.
- Higgins, E. T., Klein, R., & Strauman, T. (1987). Self-discrepancies: Distinguishing among self-states, self-state conflicts, and emotional vulnerabilities. In K. M. Yardley & T. M. Honess (Eds.), *Self and identity: Psychosocial perspectives* (pp. 173–186). New York: Wiley.
- Higgins, E. T., Rholes, W. S., & Jones, C. R. (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 141–154.
- Hilton, D. J., Smith, R. H., & Kim, S. H. (1995). Process of causal explanation and dispositional attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 377–387.
- Hilton, J. L., Fein, S., & Miller, D. T. (1993). Suspicion and dispositional inference. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 501–512.
- Hinds, M. de C. (1998, October 19). Not like the movie: 3 take a dare and lose. *New York Times*, pp. A1, A22.
- Hirt, E. R., Deppe, R. K., & Gordon, L. J. (1991). Self-reported versus behavioral self-handicapping: Empirical evidence for a theoretical distinction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 981–991.
- Hirt, E. R., & Markman, K. D. (1995). Multiple explanation: A consider-an-alternative strategy for debiasing judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 1069–1086.
- Hirt, E. R., McCrea, S. M., & Boris, H. I. (2003). "I know you self-handicapped last exam": Gender differences in reactions to self-handicapping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 177–193.
- Hirt, E. R., McDonald, H. E., & Erikson, G. A. (1995). How do I remember thee? The role of encoding set and delay in reconstructive memory processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 31, 379–409.
- Hirt, E. R., Melton, J. R., McDonald, H. E., & Harackiewicz, J. M. (1996). Processing goals, task interest, and the mood-performance relationship: A mediational analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 245–261.
- Hitler, A. (1925). *Mein Kampf*. Boston: Houghton Mifflin.
- Hobfoll, S. E., & Vaux, A. (1993). Social support: Social resources and social context. In L. Goldberger & S. Breznitz (Eds.), *Handbook of stress: Theoretical and clinical aspects* (2nd ed., pp. 685–705). New York: Free Press.
- Hoffman, A. J., Gillespie, J. J., Moore, D. A., Wade-Benzoni, K. A., Thompson, L. L., & Bazerman, M. H. (1999). A mixed-motive perspective on the economics versus environmental debate. *American Behavioral Scientist*, 42, 1254–1276.
- Hoffman, C., Lau, I., & Johnson, D. R. (1986). The linguistic relativity of person cognition: An English-Chinese comparison. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1097–1105.
- Hoffman, H. G., Granhag, P. A., See, S.T.K., & Loftus, E. F. (2001). Social influences on reality-monitoring decisions. *Memory and Cognition*, 29, 394–404.
- Hoffman, M. L. (1981). Is altruism a part of human nature? *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 121–137.
- Hofstede, G. (1984). *Culture's consequences: International differences in work-related values*. Newbury Park, CA: Sage.

- Hofstede, G. (1986). Cultural differences in teaching and learning. *International Journal of Intercultural Relations*, 10, 301-320.
- Hogan, R., Curphy, G. J., & Hogan, J. (1994). What we know about leadership effectiveness and personality. *American Psychologist*, 49, 493-504.
- Hogg, M. A. (1992). *The social psychology of group cohesiveness: From attraction to social identity*. London: Harvester-Wheatsheaf.
- Hogg, M. A. (1993). Group cohesiveness: A critical review and some new directions. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European review of social psychology* (Vol. 4, pp. 85-111). Chichester, England: Wiley.
- Hogg, M. A. (2001). A social identity theory of leadership. *Personality and Social Psychology Review*, 5, 184-200.
- Hogg, M. A., & Abrams, D. (1988). *Social identifications*. London: Routledge.
- Hogg, M. A., & Hains, S. C. (1998). Friendship and group identification: A new look at the role of cohesiveness in groupthink. *European Journal of Social Psychology*, 28, 323-341.
- Holden, G. (1991). The relationship of self-efficacy appraisals to subsequent health related outcomes: A meta-analysis. *Social Work in Health Care*, 16, 53-93.
- Hollander, E. P. (1958). Conformity, status, and idiosyncrasy credit. *Psychological Review*, 65, 117-127.
- Hollander, E. P. (1960). Competence and conformity in the acceptance of influence. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61, 361-365.
- Hollander, E. P. (1985). Leadership and power. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (3rd ed., Vol. 2, pp. 485-537). New York: McGraw-Hill.
- Holliday, R. E. (2003). Reducing misinformation effects in children with cognitive interviews: Dissociating recollection and familiarity. *Child Development*, 74, 728-751.
- Hollingshead, A. B. (2001). Cognitive interdependence and convergent expectations in transactive memory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 1080-1089.
- Holmes, T. H., & Rahe, R. H. (1967). The Social Readjustment Rating Scale. *Journal of Psychosomatic Research*, 11, 213-218.
- Homans, G. C. (1961). *Social behavior: Its elementary forms*. New York: Harcourt Brace.
- Hong, G.Y. (1992). Contributions of "culture-absent" cross-cultural psychology. Paper presented at the annual meeting of the Society for Cross-Cultural Research, Santa Fe, NM.
- Hong, Y., Morris, M. W., Chiu, C., & Benet-Martinez, V. (2000). Multicultural minds: A dynamic constructivist approach to culture and cognition. *American Psychologist*, 55, 709-720.
- Honts, C. R. (1994). Psychophysiological detection of deception. *Current Directions in Psychological Science*, 3, 77-82.
- Hoose, P. M. (1989). *Necessities: Racial barriers in American sports*. New York: Random House.
- Horowitz, I. A., & Bordens, K. S. (2002). The effects of jury size, evidence complexity, and note taking on jury process and performance in a civil trial. *Journal of Applied Psychology*, 87, 121-130.
- House, J. S., Robbins, C., & Metzner, H. L. (1982). The association of social relationships and activities with mortality: Prospective evidence from the Tecumseh Community Health Study. *American Journal of Epidemiology*, 116, 123-140.
- House, R. J. (1971). A path-goal theory of leadership effectiveness. *Administrative Science Quarterly*, 16, 321-338.
- Houts, R. M., Robins, E., & Huston, T. L. (1996). Compatibility and the development of premarital relationships. *Journal of Marriage and the Family*, 58, 7-20.
- Hovland, C. I., Janis, I. L., & Kelley, H. H. (1953). *Communication and persuasion: Psychological studies of opinion change*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Hovland, C. I., & Sears, R. R. (1940). Minor studies in aggression: 6. Correlation of lynchings with economic indices. *Journal of Psychology*, 9, 301-310.
- Hovland, C. I., & Weiss, W. (1951). The influence of source credibility on communication effectiveness. *Public Opinion Quarterly*, 15, 635-650.
- Howard, J. A., Blumstein, P., & Schwartz, P. (1987). Social or evolutionary theories? Some observations on preferences in human mate selection. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 194-200.
- Hsu, S. S. (1995, April 8). Fredericksburg searches its soul after clerk is beaten as 6 watch. *Washington Post*, pp. A1, A13.
- Huesmann, L. R., & Miller, L. S. (1994). Long-term effects of repeated exposure to media violence in childhood. In L. R. Huesmann (Ed.), *Aggressive behavior: Current perspectives* (pp. 153-186). New York: Plenum.
- Huffman, K. T., Grossnickle, W. F., Cope, J. G., & Huffman, K. P. (1995). Litter reduction: A review and integration of the literature. *Environment and Behavior*, 27, 153-188.
- Huguet, P., Galvagni, M. P., Monteil, J. M., & Dumas, F. (1999). Social presence effects in the Stroop task: Further evidence for an attentional view of social facilitation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 1011-1025.
- Hui, C. H., & Triandis, H. C. (1986). Individualism-collectivism: A study of cross-cultural researchers. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 17, 225-248.
- Hull, J. G. (1981). A self-awareness model of the causes and effects of alcohol consumption. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 586-600.
- Hull, J. G., & Young, R. D. (1983). Self-consciousness, self-esteem, and success-failure as determinants of alcohol consumption in male social drinkers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 1097-1109.
- Hull, J. G., Young, R. D., & Jouriles, E. (1986). Applications of the self-awareness model of alcohol consumption: Predicting patterns of use and abuse. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 790-796.
- Hunt, G. T. (1940). *The wars of the Iroquois*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Hurley, D., & Allen, B. P. (1974). The effect of the number of people present in a nonemergency situation. *Journal of Social Psychology*, 92, 27-29.
- Huston, A., & Wright, J. (1996). Television and socialization of young children. In T. M. MacBeth (Ed.), *Tuning in to young viewers: Social science perspectives on television* (pp. 37-60). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Hutchinson, R. R. (1983). The pain-aggression relationship and its expression in naturalistic settings. *Aggressive Behavior*, 9, 229-242.
- Hyde, J. S. (1997). Mathematics: Is biology the cause of gender differences in performance? In M. R. Walsh (Ed.), *Women, men, and gender: Ongoing debates* (pp. 271-273). New Haven, CT: Yale University Press.
- Hygge, S., Evans, G. W., & Bullinger, M. (2002). A prospective study of some effects of aircraft noise on cognitive performance in schoolchildren. *Psychological Science*, 13, 469-474.
- Hyman, J. J., & Sheatsley, P. B. (1956). Attitudes toward desegregation. *Scientific American*, 195(6), 35-39.
- Iacono, W. G. (2000). The detection of deception. In J. T. Cacioppo & L. G. Tassinary (Eds.), *Handbook of psychophysiology* (2nd ed., pp. 772-793). New York: Cambridge University Press.
- Iacono, W. G., & Patrick, C. J. (1999). Polygraph ("lie detector") testing: The state of the art. In A. K. Hess & I. B. Weiner (Eds.), *The handbook of forensic psychology* (2nd ed., pp. 440-473). New York: Wiley.
- Ickes, W. J., Patterson, M. L., Rajecki, D. W., & Tanford, S. (1982). Behavioral and cognitive consequences of reciprocal versus compensatory responses to preinteraction expectancies. *Social Cognition*, 1, 160-190.
- Impett, E. A., Beals, K. P., & Peplau, L. A. (2001-2002). Testing the investment model of relationship commitment and stability in a longitudinal study of married couples. *Current Psychology*, 20, 312-326.
- Imrich, D. J., Mullin, C., & Linz, D. G. (1995). Measuring the extent of prejudicial pretrial publicity in major American newspapers: A content analysis. *Journal of Communication*, 45, 94-117.
- Inglehart, M. R. (1991). *Reactions to critical life events: A social psychological analysis*. New York: Praeger.
- Insko, C. A., & Schopler, J. (1998). Differential trust of groups and individuals. In C. Sedikides & J. Schopler (Eds.), *Intergroup cognition and intergroup behavior* (pp. 75-107). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Insko, C. A., Smith, R. H., Alicke, M. D., Wade, J., & Taylor, S. (1985). Conformity and group size: The concern with being right and

- the concern with being liked. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 11, 41–50.
- Isen, A. M. (1987). Positive affect, cognitive processes, and social behavior. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 20, pp. 203–253). San Diego, CA: Academic Press.
- Isen, A. M. (1999). Positive affect. In T. Dalgleish & M. J. Power (Eds.), *Handbook of cognition and emotion* (pp. 521–539). Chichester, England: Wiley.
- Isen, A. M., & Levin, P. A. (1972). Effect of feeling good on helping: Cookies and kindness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 21, 384–388.
- Isenberg, D. J. (1986). Group polarization: A critical review and meta-analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 1141–1151.
- Izard, C. E. (1994). Innate and universal facial expressions: Evidence from developmental and cross-cultural research. *Psychological Bulletin*, 115, 288–299.
- Jackson, J. M., & Williams, K. D. (1985). Social loafing on difficult tasks: Working collectively can improve performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 937–942.
- Jackson, J. S., Brown, T. N., Williams, D. R., Torres, M., Sellers, S. L., & Brown, K. (1996). Racism and the physical and mental health status of African Americans: A thirteen-year national panel study. *Ethnicity and Disease*, 6, 132–147.
- Jackson, J. S., & Inglehart, M. R. (1995). Reverberation theory: Stress and racism in hierarchically structured communities. In S. E. Hobfoll & M. W. De Vries (Eds.), *Extreme stress and communities: Impact and intervention* (pp. 353–373). Dordrecht, Netherlands: Kluwer.
- Jackson, J. W. (1993). Realistic group conflict theory: A review and evaluation of the theoretical and empirical literature. *Psychological Record*, 43, 395–413.
- Jackson, L. A. (1992). *Physical appearance and gender: Sociobiological and sociocultural perspectives*. Albany: State University of New York Press.
- Jackson, L. A., Hunter, J. E., & Hodge, G. N. (1995). Physical attractiveness and intellectual competence: A meta-analytic review. *Social Psychology Quarterly*, 58, 108–122.
- Jacobs, J., & Eccles, J. (1992). The impact of mothers' gender-role stereotypic beliefs on mothers' and children's ability perceptions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 932–944.
- Jacobs, P., & Landau, S. (1971). *To serve the devil* (Vol. 2). New York: Vintage Books.
- Jacowitz, K. E., & Kahneman, D. (1995). Measures of anchoring in estimation tasks. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1161–1166.
- Jain, S. P., & Posavac, S. S. (2001). Prepurchase attribute verifiability, source credibility, and persuasion. *Journal of Consumer Psychology*, 11, 169–180.
- James, C. (2000, August 25). Machiavelli meets TV's reality: Unreal. *New York Times*, p. B28.
- James, W. (1890). *The principles of psychology*. New York: Henry Holt.
- Janis, I. L. (1972). *Victims of groupthink*. Boston: Houghton Mifflin.
- Janis, I. L. (1982). *Groupthink: Psychological studies of policy decisions and fiascoes* (2nd ed.). Boston: Houghton Mifflin.
- Janis, I. L., & Feshbach, S. (1953). Effects of fear-arousing communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49, 78–92.
- Jankowiak, W. R. (1995). Introduction. In W. R. Jankowiak (Ed.), *Romantic passion: A universal experience?* (pp. 1–19). New York: Columbia University Press.
- Jankowiak, W. R., & Fischer, E. F. (1992). A cross-cultural perspective on romantic love. *Ethnology*, 31, 149–155.
- Janoff-Bulman, R., & Leggatt, H. K. (2002). Culture and social obligation: When "shoulds" are perceived as "wants." *Journal of Research in Personality*, 36, 260–270.
- Janoff-Bulman, R., Timko, C., & Carli, L. L. (1985). Cognitive biases in blaming the victim. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21, 161–177.
- Jecker, J., & Landy, D. (1969). Liking a person as a function of doing him a favor. *Human Relations*, 22, 371–378.
- Jellison, J. M., & Riskind, J. A. (1970). A social comparison of abilities interpretation of risk-taking behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 15, 375–390.
- Jensen-Campbell, L. A., Graziano, W. G., & West, S. G. (1995). Dominance, prosocial orientation, and female preference: Do nice guys really finish last? *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 427–440.
- Jet noise. (1991, October 21). *New Yorker*, pp. 30–32.
- Johnson, D. M. (1945). The phantom anesthetist of Mattoon: A field study of mass hysteria. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 40, 175–186.
- Johnson, D. W., & Johnson, R. T. (1987). *Learning together and alone: Cooperative, competitive, and individualistic learning* (2nd ed.). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Johnson, F. L., & Arles, E. J. (1983). Conversational patterns among same-sex pairs of late-adolescent close friends. *Journal of Genetic Psychology*, 142, 225–238.
- Johnson, J. G., Cohen, P., Smailes, E. M., Kasen, S., & Brook, J. (2002). Television viewing and aggressive behavior during adolescence and adulthood. *Science*, 295, 2468–2471.
- Johnson, L. B. (1971). *The vantage point: Perspectives of the presidency, 1963–69*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Johnson, M. K., Hashtroudi, S., & Lindsay, D. S. (1993). Source monitoring. *Psychological Bulletin*, 114, 3–28.
- Johnson, M. K., & Raye, C. L. (1981). Reality monitoring. *Psychological Review*, 88, 67–85.
- Johnson, M. K., Raye, C. L., Wang, A. Y., & Taylor, T. H. (1979). Fact and fantasy: The roles of accuracy and variability in confusing imaginations with perceptual experiences. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory*, 5, 229–240.
- Johnson, R. D., & Downing, R. L. (1979). Deindividuation and valence of cues: Effects of prosocial and antisocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1532–1538.
- Johnson, T. E., & Rule, B. G. (1986). Mitigating circumstance information, censure, and aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 537–542.
- Joiner, T. E., Jr., & Wagner, K. D. (1995). Attributional style and depression in children and adolescents: A meta-analytic review. *Clinical Psychology Review*, 15, 777–798.
- Jones, C., & Aronson, E. (1979). Attribution of fault to a rape victim as a function of the respectability of the victim. *Journal of Personality and Social Psychology*, 26, 415–419.
- Jones, D., & Hill, K. (1993). Criteria of facial attractiveness in five populations. *Human Nature*, 4, 271–296.
- Jones, E. E. (1964). *Ingratiation: A social psychological analysis*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Jones, E. E. (1979). The rocky road from acts to dispositions. *American Scientist*, 67, 107–117.
- Jones, E. E. (1990). *Interpersonal perception*. New York: Freeman.
- Jones, E. E., & Berglas, S. (1978). Control of attributions about the self through self-handicapping strategies: The appeal of alcohol and the role of underachievement. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4, 200–206.
- Jones, E. E., & Davis, K. E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in social psychology. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2, pp. 219–266). New York: Academic Press.
- Jones, E. E., & Harris, V. A. (1967). The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 1–24.
- Jones, E. E., & Kohler, R. (1959). The effects of plausibility on the learning of controversial statements. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 57, 315–320.
- Jones, E. E., & Nisbett, R. E. (1972). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. In E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H. Kelley, R. E. Nisbett, S. Valins, & B. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior* (pp. 79–94). Morristown, NJ: General Learning Press.
- Jones, E. E., & Pittman, T. S. (1982). Toward a general theory of strategic self-presentation. In J. Suls (Ed.), *Psychological perspectives on the self* (pp. 231–262). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Jones, E. E., & Sigall, H. (1971). The bogus pipeline: A new paradigm for measuring affect and attitude. *Psychological Bulletin*, 76, 349–364.
- Jones, E. E., & Wortman, C. B. (1973). *Ingratiation: An attributional approach*. Morristown, NJ: General Learning Press.
- Jones, L. W., Sinclair, R. W., & Courneyea, K. S. (2003). The effects of source credibility and message framing on exercise intentions.

- behavior and attitudes: An integration of the elaboration likelihood model and prospect theory. *Journal of Applied Social Psychology*, 33, 179–196.
- Jones, T. F., Craig, A. S., Hoy, D., Gunter, E. W., Ashley, D. L., Barr, D. B., et al. (2000). Mass psychogenic illness attributed to toxic exposure at a high school. *New England Journal of Medicine*, 342, 96–100.
- Jordan, M. (1996, January 15). In Japan, bullying children to death. *Washington Post*, pp. A1, A15.
- Jordan, M., & Sullivan, K. (1995, September 8). A matter of saving face: Japanese can rent mourners, relatives, friends, even enemies to buff an image. *Washington Post*, pp. A1, A28.
- Josephson, W. D. (1987). Television violence and children's aggression: Testing the priming, social script, and disinhibition prediction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 882–890.
- Jowett, G. S., & O'Donnell, V. (1999). *Propaganda and persuasion*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Judge, T. A., Bono, J. E., Ilies, R., & Gerhardt, M. W. (2002). Personality and leadership: A qualitative and quantitative review. *Journal of Applied Psychology*, 87, 765–780.
- Judge rules ACLU discrimination suit against Continental Airlines can go forward. (2002). Retrieved from <http://www.aclu.org/RacialEquality/RacialEquality.cfm?ID=10994&cc=138>
- Jürgen-Lohmann, J., Borsch, F., & Giesen, H. (2001). Kooperatives Lernen an der Hochschule: Evaluation des Gruppenpuzzles in Seminaren der Pädagogischen Psychologie. *Zeitschrift für Pädagogische Psychologie*, 15, 74–84.
- Jussim, L. (1986). Self-fulfilling prophecies: A theoretical and integrative review. *Psychological Review*, 93, 429–445.
- Jussim, L. (1991). Social perception and social reality: A reflection-construction model. *Psychological Review*, 98, 54–73.
- Jussim, L., & Eccles, J. S. (1992). Teacher expectations: II. Construction and reflection of student achievement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 947–961.
- Kahn, J. P. (2003, June 5). Stewart's fans still see a shine under the tarnish. *Boston Globe*, p. D1; D7.
- Kahn, J. P. (2003, June 7). How the mighty have fallen. *Boston Globe*, p. D1; D7.
- Kahn, M. (1966). The physiology of catharsis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 3, 278–298.
- Kahneman, D., & Frederick, S. (2002). Representativeness revisited: Attribute substitution in intuitive judgment. In T. Gilovich, D. W. Griffin, & D. Kahneman (Eds.). *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment* (pp. 49–81). New York: Cambridge University Press.
- Kahneman, D., & Miller, D. T. (1986). Norm theory: Comparing reality to its alternatives. *Psychological Review*, 93, 136–159.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological Review*, 80, 237–251.
- Kallgren, C. A., Reno, R. R., & Cialdini, R. B. (2000). A focus theory of normative conduct: When norms do and do not affect behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 1002–1012.
- Kallgren, C. A., & Wood, W. (1986). Access to attitude-relevant information in memory as a determinant of attitude-behavior consistency. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 328–338.
- Kalven, H., Jr., & Zeisel, H. (1966). *The American jury*. Boston: Little, Brown.
- Kameda, T., Takezawa, M., & Hastie, R. (2003). The logic of social sharing: An evolutionary game analysis of adaptive norm development. *Personality and Social Psychology Review*, 7, 2–19.
- Kappas, A. (1997). The fascination with faces: Are they windows to our soul? *Journal of Nonverbal Behavior*, 21, 157–162.
- Karau, S. J., & Williams, K. D. (1993). Social loafing: A meta-analytic review and theoretical integration. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 681–706.
- Karau, S. J., & Williams, K. D. (2001). Understanding individual motivation in groups: The collective effort model. In M. E. Turner (Ed.), *Groups at work—theory and research: Applied social research* (pp. 119–141). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Karlins, M., Coffman, T. L., & Walters, G. (1969). On the fading of social stereotypes: Studies in three generations of college students. *Journal of Personality and Social Psychology*, 13, 1–16.
- Karney, B. R., & Bradbury, T. N. (2000). Attributions in marriage: State or trait? A growth curve analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 295–309.
- Kashima, Y., Siegel, M., Tanaka, K., & Kashima, E. S. (1992). Do people believe behaviors are consistent with attitudes? Towards a cultural psychology of attribution process. *British Journal of Social Psychology*, 31, 111–124.
- Kassarjian, H., & Cohen, J. (1965). Cognitive dissonance and consumer behavior. *California Management Review*, 8, 55–64.
- Katz, D. (1960). The functional approach to the study of attitudes. *Public Opinion Quarterly*, 24, 163–204.
- Katz, D., & Braly, K. W. (1953). Racial stereotypes of 100 college students. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 28, 280–290.
- Kauffman, D. R., & Steiner, I. D. (1968). Conformity as an ingratiation technique. *Journal of Experimental Social Psychology*, 4, 404–414.
- Kaya, N., & Erkip, F. (2001). Satisfaction in a dormitory building: The effects of floor height on the perception of room size and crowding. *Environment and Behavior*, 33, 35–53.
- Kebbell, M. R., & Wagstaff, G. F. (1998). Hypnotic interviewing: The best way to interview eyewitnesses? *Behavioral Sciences and the Law*, 16, 115–129.
- Keelan, J. P. R., Dion, K. L., & Dion, K. K. (1994). Attachment style and heterosexual relationships among young adults: A short-term panel study. *Journal of Social and Personal Relationships*, 11, 201–214.
- Kelley, H. H. (1950). The warm-cold variable in first impressions of persons. *Journal of Personality*, 18, 481–499.
- Kelley, H. H. (1955). The two functions of reference groups. In G. E. Swanson, T. M. Newcomb, & E. L. Hartley (Eds.), *Readings in social psychology* (2nd ed., pp. 410–414). New York: Henry Holt.
- Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. In D. Levine (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation* (Vol. 15, pp. 192–238). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Kelley, H. H. (1972). Attribution in social interaction. In E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H. Kelley, R. E. Nisbett, S. Valins, & B. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior* (pp. 1–26). Morristown, NJ: General Learning Press.
- Kelley, H. H. (1973). The process of causal attribution. *American Psychologist*, 28, 107–128.
- Kelley, H. H. (1983). Love and commitment. In H. H. Kelley, E. Berscheid, A. Christensen, J. H. Harvey, T. L. Huston, G. Levinger, et al. (Eds.), *Close relationships* (pp. 265–314). New York: Freeman.
- Kelley, H. H., & Thibaut, J. (1978). *Interpersonal relations: A theory of interdependence*. New York: Wiley.
- Kelly, J. R., & Karau, S. J. (1999). Group decision making: The effects of initial preferences and time pressure. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 1342–1354.
- Keltner, D. (1995). Signs of appeasement: Evidence for the distinct displays of embarrassment, amusement, and shame. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 441–454.
- Keltner, D., & Buswell, B. N. (1996). Evidence for the distinctness of embarrassment, shame, and guilt: A study of recalled antecedents and facial expressions. *Cognition and Emotion*, 10, 155–171.
- Keltner, D., & Shiota, M. N. (2003). New displays and new emotions: A commentary on Rozin and Cohen. *Emotion*, 3, 86–91.
- Kenny, D. A. (1994a). *Interpersonal perception: A social relations analysis*. New York: Guilford Press.
- Kenny, D. A. (1994b). Using the social relations model to understand relationships. In R. Erber & R. Gilmour (Eds.), *Theoretical frameworks for personal relationships* (pp. 111–127). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Kenny, D. A., Albright, L., Malloy, T. E., & Kashy, D. A. (1994). Consensus in interpersonal perception: Acquaintance and the Big Five. *Psychological Bulletin*, 116, 245–258.
- Kenny, D. A., & La Voie, L. (1982). Reciprocity of interpersonal attraction: A confirmed hypothesis. *Social Psychology Quarterly*, 45, 54–58.
- Kenrick, D. T., & Keefe, R. C. (1992). Age preferences in mate reflect sex differences in human reproductive strategies. *Behavioral and Brain Sciences*, 15, 75–133.

- Kenrick, D. T., & MacFarlane, S. W. (1986). Ambient temperature and horn honking: A field study of the heat/aggression relationship. *Environment and Behavior*, 18, 179-191.
- Kent, M. V. (1994). The presence of others. In A. P. Hare, H. H. Blumberg, M. F. Davies, & M. V. Kent (Eds.), *Small group research: A handbook* (pp. 81-105). Norwood, NJ: Ablex.
- Kerckhoff, A. C., & Back, K. W. (1968). *The June bug: A study of hysterical contagion*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Kerr, N. L. (1995). Social psychology in court: The case of the prejudicial pretrial publicity. In G. G. Brannigan & M. R. Merrens (Eds.), *The social psychologists: Research adventures* (pp. 247-262). New York: McGraw-Hill.
- Kerr, N. L., & Kaufman-Gilliland, C. M. (1994). Communication, commitment, and cooperation in social dilemmas. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 513-529.
- Kerr, N. L., MacCoun, R. J., & Kramer, G. P. (1996). Bias in judgment: Comparing individuals and groups. *Psychological Review*, 103, 687-719.
- Key, W. B. (1973). *Subliminal seduction*. Englewood Cliffs, NJ: Signet Books.
- Key, W. B. (1989). *Age of manipulation: The con in confidence and the sin in sincere*. New York: Henry Holt.
- Kiesler, C. A., & Kiesler, S. B. (1969). *Conformity*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Kihlstrom, J. F. (1987). The cognitive unconscious. *Science*, 237, 1445-1452.
- Kihlstrom, J. F. (1996). The trauma-memory argument and recovered memory therapy. In K. Pezdek & W. P. Banks (Eds.), *The recovered memory/false memory debate* (pp. 297-311). San Diego, CA: Academic Press.
- Kihlstrom, J. F., Beer, J. S., & Klein, S. B. (2003). Self and identity as memory. In M. R. Leary & J. P. Tangney (Eds.), *Handbook of self and identity* (pp. 68-90). New York: Guilford Press.
- Kihlstrom, J. F., & Klein, S. B. (1994). The self as a knowledge structure. In R. S. Wyer & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition: Vol. 1. Basic processes* (pp. 153-206). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Killen, J. D. (1985). Prevention of adolescent tobacco smoking: The social pressure resistance training approach. *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 26, 7-15.
- Killen, J. D., Taylor, C. B., Hayward, C., Wilson, D. M., Haydel, K. F., Hammer, L. D., et al. (1994). Pursuit of thinness and onset of eating disorder symptoms in a community sample of adolescent girls: A three-year prospective analysis. *International Journal of Eating Disorders*, 16, 227-238.
- Killian, L. M. (1964). Social movements. In R. E. L. Farris (Ed.), *Handbook of modern sociology* (pp. 426-455). Chicago: Rand McNally.
- Kim, M. P., & Rosenberg, S. (1980). Comparison of two structural models of implicit personality theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 375-389.
- Kim, U., & Berry, J. W. (1993). *Indigenous psychologies: Research and experience in cultural context*. Newbury Park, CA: Sage.
- Kim, U., Triandis, H. C., Kagitcibasi, C., Choi, S. C., & Yoon, G. (Eds.). (1994). *Individualism and collectivism: Theory, method, and applications*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Kimel, E. (2001, Aug. 2). Students earn cash for summer reading. *Sarasota Herald Tribune* p. BV2.
- Kimura, D. (1987). Are men's and women's brains really different? *Canadian Psychologist*, 28, 133-147.
- Kinder, D. R., & Sears, D. O. (1981). Prejudice and politics: Symbolic racism versus racial threats to the good life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 414-431.
- Kindlon, D., & Thompson, M. (2000). *Raising Cain: Protecting the emotional life of boys*. New York: Ballantine Books.
- Kirkpatrick, L. A., & Davis, K. E. (1994). Attachment style, gender, and relationship stability: A longitudinal analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 502-512.
- Kirkpatrick, L. A., & Hazan, C. (1994). Attachment styles and close relationships: A four-year prospective study. *Personal Relationships*, 1, 123-142.
- Kitayama, S., & Markus, H. R. (1994). Culture and the self: How cultures influence the way we view ourselves. In D. Matsumoto (Ed.), *People: Psychology from a cultural perspective* (pp. 17-37). Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.
- Kitayama, S., & Masuda, T. (1997). *Cultural psychology of social inference: The correspondence bias in Japan*. Unpublished manuscript, Kyoto University.
- Klein, W. M. (1996). Maintaining self-serving social comparisons: Attenuating the perceived significance of risk-increasing behaviors. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 15, 120-142.
- Kleiner, M. (Ed.). (2002). *Handbook of polygraph testing*. San Diego, CA: Academic Press.
- Kleiwiler, W., Lepore, S. J., & Evans, G. W. (1990). The costs of Type B behavior: Females at risk in achievement situations. *Journal of Applied Social Psychology*, 20, 1369-1382.
- Klenke, K. (1996). *Women and leadership: A contextual perspective*. New York: Springer-Verlag.
- Kluger, R. (1996). *Ashes to ashes: America's hundred-year cigarette war, the public health, and the unabashed triumph of Philip Morris*. New York: Knopf.
- Knapp, M. L., & Hall, J. A. (1997). *Nonverbal communication in human interaction*. Orlando, FL: Harcourt Brace.
- Knopke, H., Norrell, R., & Rogers, R. (1991). *Opening doors: Perspectives on race relations in contemporary America*. Tuscaloosa: University of Alabama Press.
- Knowles, E. S., & Sibicky, M. E. (1990). Continuity and diversity in the stream of selves: Metaphorical resolutions of William James's one-in-many-selves paradox. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 16, 676-687.
- Knox, R., & Inkster, J. (1968). Postdecision dissonance at post time. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8, 319-323.
- Kochler, J. J. (1993). The base rate fallacy myth. *Psychology*, 4, 49.
- Koehler, J. J. (1996). The base rate fallacy reconsidered: Descriptive, normative, and methodological challenges. *Behavioral and Brain Sciences*, 19, 1-53.
- Koehnken, G., Malpass, R. S., & Wogalter, M. S. (1996). Forensic applications of line-up research. In S. L. Sporer, R. S. Malpass, & G. Koehnken (Eds.), *Psychological issues in eyewitness identification* (pp. 205-231). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Kogan, N., & Wallach, M. A. (1964). *Risk-taking: A study in cognition and personality*. New York: Henry Holt.
- Kollack, P., Blumstein, P., & Schwartz, P. (1994). The judgment of equity in intimate relationships. *Social Psychology Quarterly*, 57, 340-351.
- Koopman, C., Hermanson, K., Diamond, S., Angell, K., & Spiegel, D. (1998). Social support, life stress, pain and emotional adjustment to advanced breast cancer. *Psycho-Oncology*, 7, 101-111.
- Korda, M. (1997, October 6). Prompting the president. *New Yorker*, pp. 88-95.
- Koriat, A., Goldsmith, M., & Pansky, A. (2000). Toward a psychology of memory accuracy. *Annual Review of Psychology*, 51, 481-537.
- Kortenkamp, K. V., & Moore, C. F. (2001). Ecocentrism and anthropocentrism: Moral reasoning about ecological commons dilemmas. *Journal of Environmental Psychology*, 21, 261-272.
- Kowert, P. A. (2002). *Groupthink or deadlock: When do leaders learn from their advisors?* Albany: State University of New York Press.
- Krakow, A., & Blass, T. (1995). When nurses obey or defy inappropriate physician orders: Attributional differences. *Journal of Social Behavior and Personality*, 10, 585-594.
- Kramer, G. P., Kerr, N. L., & Carroll, J. S. (1990). Pretrial publicity, judicial remedies, and jury bias. *Law and Human Behavior*, 14, 409-428.
- Krantz, D. S., & McCeney, M. K. (2002). Effects of psychological and social factors on organic disease: A critical assessment of research on coronary heart disease. *Annual Review of Psychology*, 53, 341-369.
- Krasner, J. (2003, June 8). Q&A: Michael Houston, marketing professor, on Martha Stewart. *Boston Globe*, p. C2.
- Krauss, R. M., & Deutsch, M. (1966). Communication in interpersonal bargaining. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 572-577.
- Krauss, R. M., Freedman, J. L., & Whitcup, M. (1978). Field and laboratory studies of littering. *Journal of Experimental Social Psychology*, 14, 109-122.
- Kremer, J. F., & Stephens, L. (1983). Attributions and arousal as mediators of mitigation's effects on retaliation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 335-343.

- Kressel, K., & Pruitt, D. G. (1989). A research perspective on the mediation of social conflict. In K. Kressel & D. G. Pruitt (Eds.), *Mediation research: The process and effectiveness of third party intervention* (pp. 394–435). San Francisco: Jossey-Bass.
- Krosnick, J. A. (1999). Survey research. *Annual Review of Psychology*, 50, 537–567.
- Krosnick, J. A., & Alwin, D. F. (1989). Aging and susceptibility to attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 416–425.
- Krueger, J., Ham, J. J., & Linford, K. (1996). Perceptions of behavioral consistency: Are people aware of the actor-observer effect? *Psychological Science*, 7, 259–264.
- Kruglanski, A. W. (1989). *Lay epistemics and human knowledge*. New York: Plenum.
- Kruglanski, A. W., & Webster, D. M. (1991). Group members' reactions to opinion deviates and conformists at varying degrees of proximity to decision deadline and of environmental noise. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 212–225.
- Kruglanski, A. W., & Webster, D. M. (1996). Motivated closing of the mind: "Seizing" and "freezing." *Psychological Review*, 103, 263–283.
- Krull, D. S. (1993). Does the grist change the mill? The effect of the perceiver's inferential goal on the process of social inference. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, 340–348.
- Krull, D. S., & Dill, J. C. (1996). On thinking first and responding fast: Flexibility in social inference processes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 949–959.
- Krull, D. S., Loy, M. H., Lin, J., Wang, C., Chen, S., & Zhao, X. (1999). The fundamental correspondence bias in individualist and collectivist cultures. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 1208–1219.
- Kubitschek, W. N., & Hallinan, M. T. (1998). Tracking and students' friendships. *Social Psychology Quarterly*, 61, 1–15.
- Kuhn, D., Weinstock, M., & Flaton, R. (1994). How well do jurors reason? Competence dimensions of individual variation in a juror reasoning task. *Psychological Science*, 5, 289–296.
- Kulik, J. A., & Brown, R. (1979). Frustration, attribution of blame, and aggression. *Journal of Experimental Social Psychology*, 15, 183–194.
- Kunda, Z. (1999). *Social cognition: Making sense of people*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Kunda, Z., Fong, G. T., Sanitioso, R., & Reber, E. (1993). Directional questions about self-conceptions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 29, 63–86.
- Kunda, Z., & Oleson, K. C. (1997). When exceptions prove the rule: How extremity of deviance determines the impact of deviant examples on stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 965–979.
- Kunda, Z., & Schwartz, S. H. (1983). Undermining intrinsic moral motivation: External reward and self-presentation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 763–771.
- Kunda, Z., Sinclair, L., & Griffin, D. W. (1997). Equal ratings but separate meanings: Stereotypes and the construal of traits. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 720–734.
- Kuo, Z. Y. (1961). *Instinct*. Princeton, NJ: Van Nostrand.
- Kurdek, L. A. (1992). Relationship stability and relationship satisfaction in cohabitating gay and lesbian couples: A prospective longitudinal test of the contextual and interdependence models. *Journal of Social and Personal Relationships*, 9, 125–142.
- Kuusinen, J. (1969). Factorial invariance of personality ratings. *Scandinavian Journal of Psychology*, 10, 33–44.
- Kuykendall, D., & Keating, J. P. (1990). Altering thoughts and judgments through repeated association. *British Journal of Social Psychology*, 29, 79–86.
- La France, M., Hecht, M. A., & Paluck, E. L. (2003). The contingent smile: A meta-analysis of sex differences in smiling. *Psychological Bulletin*, 129, 305–334.
- Lalancette, M. F., & Standing, L. (1990). Asch fails again. *Social Behavior and Personality*, 18, 7–12.
- Lambert, A. J., Burroughs, T., & Nguyen, T. (1999). Perceptions of risk and the buffering hypothesis: The role of just world beliefs and right-wing authoritarianism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 648–656.
- Lamm, H., Schauder, E., & Trommsdorff, G. (1971). Risky shift as a function of group members' value of risk and need for approval. *Journal of Personality and Social Psychology*, 20, 430–435.
- Lamper, R., Baron, S. J., McPherson, C. A., & Lee, F. A. (2002). Heart rate variability during the week of September 11, 2001. *Journal of the American Medical Association*, 288, 575.
- Landman, J. (1993). *Regret: The persistence of the possible*. New York: Oxford University Press.
- Langer, E. J., & Rodin, J. (1976). The effects of choice and enhanced personal responsibility for the aged: A field experiment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 191–198.
- Langlois, J. H., Kalakanis, L., Rubenstein, A. J., Larson, A., Hallam, M., & Smoot, M. (2000). Maxims or myths of beauty? A meta-analytic and theoretical review. *Psychological Bulletin*, 126, 390–423.
- Langlois, J. H., Ritter, J. M., Roggman, L. A., & Vaughn, L. S. (1991). Facial diversity and infant preferences for attractive faces. *Developmental Psychology*, 27, 79–84.
- Langlois, J. H., & Roggman, L. A. (1990). Attractive faces are only average. *Psychological Science*, 1, 115–121.
- Langlois, J. H., Roggman, L. A., Casey, R. J., Ritter, J. M., Rieser-Danner, L. A., & Jenkins, V. Y. (1987). Infant preferences for attractive faces: Rudiments of a stereotype? *Developmental Psychology*, 23, 363–369.
- Langlois, J. H., Roggman, L. A., & Musselman, L. (1994). What is average and what is not average about attractive faces? *Psychological Science*, 5, 214–220.
- Langlois, J. H., Roggman, L. A., & Rieser-Danner, L. A. (1990). Infants' differential social responses to attractive and unattractive faces. *Developmental Psychology*, 26, 153–159.
- La Piere, R. T. (1934). Attitudes vs. actions. *Social Forces*, 13, 230–237.
- L'Armand, K., & Pepitone, A. (1975). Helping to reward another person: A cross-cultural analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 189–198.
- Larsen, K. S. (1990). The Asch conformity experiment: Replication and transhistorical comparisons. *Journal of Social Behavior and Personality*, 5, 163–168.
- Larson, J. R., Jr., Christensen, C., Franz, T. M., & Abbott, A. S. (1998). Diagnosing groups: The pooling, management, and impact of shared and unshared case information in team-based medical decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 93–108.
- Larson, J. R., Jr., Foster-Fishman, P. G., & Franz, T. M. (1998). Leadership style and the discussion of shared and unshared information in decision-making groups. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 482–495.
- Latané, B. (1981). The psychology of social impact. *American Psychologist*, 36, 343–356.
- Latané, B. (1987). From student to colleague: Retracing a decade. In N. E. Grunberg, R. E. Nisbett, J. Rodin, & J. E. Singer (Eds.), *A distinctive approach to psychological research: The influence of Stanley Schachter* (pp. 66–86). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Latané, B., & Bourgeois, M. J. (2001). Successfully simulating dynamic social impact: Three levels of prediction. In J. P. Forgas & K. D. Williams (Eds.), *Social influence: Direct and indirect processes* (pp. 61–76). Philadelphia: Psychology Press.
- Latané, B., & Dabbs, J. M. (1975). Sex, group size, and helping in three cities. *Sociometry*, 38, 108–194.
- Latané, B., & Darley, J. M. (1968). Group inhibition of bystander intervention. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 215–221.
- Latané, B., & Darley, J. M. (1970). *The unresponsive bystander: Why doesn't he help?* Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Latané, B., & L'Herrou, T. (1996). Spatial clustering in the conformity game: Dynamic social impact in electronic games. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 1218–1230.
- Latané, B., & Nida, S. (1981). Ten years of research on group size and helping. *Psychological Bulletin*, 89, 308–324.
- Lau, R. R., & Russell, D. (1980). Attributions in the sports pages: A field test of some current hypotheses about attribution research. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 29–38.
- Laughlin, P. R. (1980). Social combination processes of cooperative problem-solving groups as verbal intellective tasks. In M.

- Fishbein (Ed.), *Progress in social psychology* (Vol. 1, pp. 127–155). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Laursen, B., & Hartup, W. W. (2002). The origins of reciprocity and social exchange in friendships. In L. Brett & W. G. Graziano (Eds.), *Social exchange in development: New directions for child and adolescent development* (pp. 27–40). San Francisco: Jossey-Bass/Pfeiffer.
- Lavine, H., Sweeney, D., & Wagner, S. H. (1999). Depicting women as sex objects in television advertising: Effects on body dissatisfaction. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 1049–1058.
- Lawler, E. J., & Thye, S. R. (1999). Bringing emotions into social exchange theory. *Annual Review of Sociology*, 25, 217–244.
- Lazarsfeld, P. (Ed.). (1940). *Radio and the printed page*. New York: Duell, Sloan & Pearce.
- Lazarus, R. S. (1966). *Psychological stress and the coping process*. New York: McGraw-Hill.
- Lazarus, R. S. (1993). Why we should think of stress as a subset of emotion. In L. Goldberger & S. Breznitz (Eds.), *Handbook of stress: Theoretical and clinical aspects* (2nd ed., pp. 21–39). New York: Free Press.
- Lazarus, R. S. (1995). Vexing research problems inherent in cognitive-mediation theories of emotion—and some solutions. *Psychological Inquiry*, 6, 183–196.
- Lazarus, R. S. (2000). Toward better research on stress and coping. *American Psychologist*, 55, 665–673.
- Lazarus, R. S., & Folkman, S. (1984). *Stress, appraisal, and coping*. New York: Springer-Verlag.
- Le, B., & Agnew, C. R. (2003). Commitment and its theorized determinants: A meta-analysis of the investment model. *Personal Relationships*, 10, 37–57.
- Lea, M., & Spears, R. (1995). Love at first byte: Building personal relationships over computer networks. In J. T. Wood & S. W. Duck (Eds.), *Understudied relationships: Off the beaten track* (pp. 197–233). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Lea, M., Spears, R., & de Groot, D. (2001). Knowing me, knowing you: Anonymity effects on social identity processes within groups. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 526–537.
- Leary, M. R. (1995). *Self-presentation: Impression management and interpersonal behavior*. Madison, WI: Brown & Benchmark.
- Leary, M. R., & Tangney, J. P. (2003). The self as an organizing construct in the behavioral and social sciences. In M. R. Leary & J. P. Tangney (Eds.), *Handbook of self and identity* (pp. 3–14). New York: Guilford Press.
- Leathers, D. G. (1997). *Successful nonverbal communication: Principles and applications*. Needham Heights, MA: Allyn & Bacon.
- Le Bon, G. (1895). *The crowd*. London: Unwin.
- Lederman, L. C., Stewart, L. P., Goodheart, F. W., & Laitman, L. (2003). A case against “binge” as a term of choice: Convincing college students to personalize messages about dangerous drinking. *Journal of Health Communication*, 8, 79–91.
- Lee, H. (1960). *To kill a mockingbird*. New York: Warner Books.
- Lee, R. W. (2001). Citizen heroes. *New American*, 17, 19–32.
- Lee, Y., & Seligman, M. E. P. (1997). Are Americans more optimistic than the Chinese? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 32–40.
- Leeds, J. (2003, March 31). Commercial tie-ins, product promos invade MTV. *Los Angeles Times*, p. C1.
- Lehman, D. R., Davis, C. G., De Longis, A., & Wortman, C. B. (1993). Positive and negative life changes following bereavement and their relations to adjustment. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 12, 90–112.
- Lehman, D. R., Lempert, R. O., & Nisbett, R. E. (1988). The effects of graduate training on reasoning: Formal discipline and thinking about everyday-life events. *American Psychologist*, 43, 431–442.
- Leippe, M. R., & Eisenstadt, D. (1994). Generalization of dissonance reduction: Decreasing prejudice through induced compliance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 395–413.
- Leippe, M. R., & Eisenstadt, D. (1998). A self-accountability model of dissonance reduction: Multiple modes on a continuum of elaboration. In E. Harmon-Jones & J. S. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance theory: Revival with revisions and controversies*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Leishman, K. (1988, February). Heterosexuals and AIDS. *Atlantic*, pp. 39–57.
- Lemieux, R., & Hale, J. L. (1999). Intimacy, passion, and commitment in young romantic relationships: Successfully measuring the triangular theory of love. *Psychological Reports*, 85, 497–503.
- Leor, J., Poole, W. K., & Kloner, R. A. (1996). Sudden cardiac death triggered by an earthquake. *New England Journal of Medicine*, 334, 413–419.
- Lepper, M. R. (1995). Theory by numbers? Some concerns about meta-analysis as a theoretical tool. *Applied Cognitive Psychology*, 9, 411–422.
- Lepper, M. R. (1996). Intrinsic motivation and extrinsic rewards: A commentary on Cameron and Pierce's meta-analysis. *Review of Educational Research*, 66, 5–32.
- Lepper, M. R., Greene, D., & Nisbett, R. E. (1973). Undermining children's intrinsic interest with extrinsic reward: A test of the overjustification hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 28, 129–137.
- Lepper, M. R., Henderlong, J., & Gingras, I. (1999). Understanding the effects of extrinsic rewards on intrinsic motivation—uses and abuses of meta-analysis: Comment on Deci, Koestner, and Ryan (1999). *Psychological Bulletin*, 125, 669–676.
- Lerner, J. S., & Tetlock, P. E. (1999). Accounting for the effects of accountability. *Psychological Bulletin*, 125, 255–275.
- Lerner, M. J. (1980). *The belief in a just world: A fundamental decision*. New York: Plenum.
- Lerner, M. J. (1991). The belief in a just world and the “heroic motive”: Searching for “constants” in the psychology of religious ideology. *International Journal for the Psychology of Religion*, 1, 27–32.
- Lerner, M. J., & Grant, P. R. (1990). The influences of commitment to justice and ethnocentrism on children's allocations of pay. *Social Psychology Quarterly*, 53, 229–238.
- Lerner, M. J., & Miller, D. T. (1978). Just world research and the attribution process: Looking back and ahead. *Psychological Bulletin*, 85, 1030–1051.
- Leung, K. (1996). Beliefs in Chinese culture. In M. H. Bond (Ed.), *The handbook of Chinese psychology* (pp. 247–262). Hong Kong: Oxford University Press.
- Leung, K., & Bond, M. H. (1984). The impact of cultural collectivism on reward allocation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 793–804.
- Leventhal, H., Watts, J. C., & Pagano, F. (1967). Effects of fear and instructions on how to cope with danger. *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, 313–321.
- Levi, P. (1986). *“Survival in Auschwitz” and “The Reawakening”: Two memoirs*. New York: Summit Books.
- Levin, D. T. (2000). Race as a visual feature: Using visual search and perceptual discrimination tasks to understand face categories and the cross-race recognition deficit. *Journal of Experimental Psychology: General*, 129, 559–574.
- Levine, G. L., Halberstadt, J. B., & Goldstone, R. (1996). Reasoning and the weighting of attributes in attitude judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 230–240.
- Levine, J. M. (1989). Reaction to opinion deviance in small groups. In P. B. Paulus (Ed.), *Psychology of group influence* (2nd ed., pp. 187–231). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Levine, J. M. (1999). Solomon Asch's legacy for group research. *Personality and Social Psychology Review*, 3, 358–364.
- Levine, J. M., Higgins, E. T., & Choi, H.-S. (2000). Development of strategic norms in groups. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 82, 88–101.
- Levine, J. M., & Moreland, R. L. (1990). Progress in small group research. *Annual Review of Psychology*, 41, 585–634.
- Levine, J. M., & Moreland, R. L. (1998). Small groups. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 2, pp. 415–469). New York: McGraw-Hill.
- Levine, J. M., & Russo, E. M. (1987). Majority and minority influence. In C. Hendrick (Ed.), *Group processes: Review of personality and social psychology* (Vol. 8, pp. 13–54). Newbury Park, CA: Sage.

- Levine, J. M., & Thompson, L. (1996). Conflict in groups. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 745–776). New York: Guilford Press.
- Levine, M. P., & Smolak, L. (1996). Media as a context for the development of disordered eating. In L. Smolak, M. P. Levine, & R. Striegel-Moore (Eds.), *Developmental psychopathology of eating disorders: Implications for research, prevention, and treatment* (pp. 235–257). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Levine, R., Sato, S., Hashimoto, T., & Verma, J. (1995). Love and marriage in eleven cultures. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 26, 554–571.
- Levine, R. A., & Campbell, D. T. (1972). *Ethnocentrism: Theories of conflict, ethnic attitudes, and group behavior*. New York: Wiley.
- Levine, R. V., Martinez, T. S., Brase, G., & Sorenson, K. (1994). Helping in 36 U.S. cities. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 69–82.
- Levine, R. V., Norenzayan, A., & Philbrick, K. (2001). Cross-cultural differences in helping strangers. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 32, 543–560.
- Levinger, G. (1994). Figure versus ground: Micro and macro perspectives on the social psychology of personal relationships. In R. Erber & R. Gilmour (Eds.), *Theoretical frameworks for personal relationships* (pp. 1–28). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Levy, D. A., & Nail, P. R. (1993). Contagion: A theoretical and empirical review and reconceptualization. *Genetic, Social, and General Psychology Monographs*, 119, 233–284.
- Levy, J. S., & Morgan, T. C. (1984). The frequency and seriousness of war: An inverse relationship? *Journal of Conflict Resolution*, 28, 731–749.
- Lewin, K. (1943). Defining the "field at a given time." *Psychological Review*, 50, 292–310.
- Lewin, K. (1947). Frontiers in group dynamics. *Human Relations*, 1, 5–41.
- Lewin, K. (1948). *Resolving social conflicts: Selected papers in group dynamics*. New York: Harper.
- Lewin, K. (1951). Problems of research in social psychology. In D. Cartwright (Ed.), *Field theory in social science* (pp. 155–169). New York: Harper.
- Lewis, C. C. (1995). *Educating hearts and minds: Reflections on Japanese preschool and elementary education*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Lewis, M. (1997). The self in self-conscious emotions. In J. G. Snodgrass & R. L. Thompson (Eds.), *The self across psychology: Self-recognition, self-awareness, and the self-concept* (pp. 119–142). New York: New York Academy of Sciences.
- Leyens, J. P., Camino, L., Parke, R. D., & Berkowitz, L. (1975). Effects of movie violence on aggression in a field setting as a function of group dominance and cohesion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 346–360.
- Liang, D. W., Moreland, R. L., & Argote, L. (1995). Group versus individual training and group performance: The mediating role of transactive memory. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 384–393.
- Liberman, A., & Chaiken, S. (1992). Defensive processing of personally relevant health messages. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 669–679.
- Lieberman, M. D., & Rosenthal, R. (2001). Why introverts can't always tell who likes them: Multitasking and nonverbal decoding. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 294–310.
- Liebert, R. M., & Baron, R. A. (1972). Some immediate effects of televised violence on children's behavior. *Developmental Psychology*, 6, 469–475.
- Liebert, R. M., & Sprafkin, J. (1988). *The early window* (3rd ed.). New York: Pergamon Press.
- Lim, T.-S., & Choi, H.-S. (1996). Interpersonal relationships in Korea. In W. B. Gudykunst, S. Ting-Toomey, & T. Nishida (Eds.), *Communication in personal relationships across cultures* (pp. 122–136). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Lin, Y. H. W., & Rusbult, C. E. (1995). Commitment to dating relationships and cross-sex friendships in America and China. *Journal of Social and Personal Relationships*, 12, 7–26.
- Lindsay, D. S., Read, J. D., & Sharma, K. (1998). Accuracy and confidence in person identification: The relationship is strong when witnessing conditions vary widely. *Psychological Science*, 9, 215–218.
- Lindsay, R. C. L., & Wells, G. L. (1985). Improving eyewitness identifications from lineups: Simultaneous versus sequential lineup presentation. *Journal of Applied Psychology*, 70, 556–564.
- Lindsay, R. C. L., Wells, G. L., & Rumpel, C. M. (1981). Can people detect eyewitness-identification accuracy within and across situations? *Journal of Applied Psychology*, 66, 79–89.
- Linville, P. W., Fischer, G. W., & Salovey, P. (1989). Perceived distributions of characteristics of in-group and out-group members: Empirical evidence and a computer simulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 165–188.
- Linz, D. G., Donnerstein, E., & Penrod, S. (1984). The effects of multiple exposures to filmed violence against women. *Journal of Communication*, 34, 130–147.
- Little, A. C., & Perrett, D. I. (2002). Putting beauty back in the eye of the beholder. *Psychologist*, 15, 28–32.
- Lipkus, I. M., Dalbert, C., & Siegler, I. C. (1996). The importance of distinguishing the belief in a just world for self versus for others: Implications for psychological well-being. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 666–677.
- Lippmann, W. (1922). *Public opinion*. New York: Free Press.
- Lipsey, M. W., Wilson, D. B., Cohen, M. A., & Derzon, J. H. (1997). Is there a causal relationship between alcohol use and violence? A synthesis of evidence. In M Galanter (Ed.), *Recent developments in alcoholism: Vol. 13. Alcohol and violence: Epidemiology, neurobiology, psychology, and family issues* (pp. 245–282). New York: Plenum.
- Litt, M. D. (1988). Self-efficacy and perceived control: Cognitive mediators of pain tolerance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 149–160.
- Livesley, W. J., & Bromley, D. B. (1973). *Person perception in childhood and adolescence*. New York: Wiley.
- Lloyd, S. A., & Cate, R. M. (1985). The developmental course of conflict in dissolution of premarital relationships. *Journal of Social and Personal Relationships*, 2, 179–194.
- Lockwood, P. (2002). Could it happen to you? Predicting the impact of downward comparisons on the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 343–358.
- Lodish, L. M., Abraham, M., Kalmenson, S., Lievelsberger, J., Lubetkin, B., Richardson, B., & Stevens, M. E. (1995). How TV advertising works: A meta-analysis of 389 real-world split-cable TV advertising experiments. *Journal of Marketing Research*, 32, 125–139.
- Loftus, E. F. (1979). *Eye-witness testimony*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Loftus, E. F. (1993). The reality of repressed memories. *American Psychologist*, 48, 518–537.
- Loftus, E. F. (2003). The dangers of memory. In R. J. Sternberg (Ed.), *Psychologists defying the crowd: Stories of those who battled the establishment and won* (pp. 105–117). Washington, DC: American Psychological Association.
- Loftus, E. F., & Hoffman, H. G. (1989). Misinformation and memory: The creation of new memories. *Journal of Experimental Psychology: General*, 118, 100–104.
- Loftus, E. F., Loftus, G. R., & Messo, J. (1987). Some facts about "weapons focus." *Law and Human Behavior*, 11, 55–62.
- Loftus, E. F., Miller, D. G., & Burns, H. J. (1978). Semantic integration of verbal information into a visual memory. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory*, 4, 19–31.
- Lonner, W., & Berry, J. (Eds.). (1986). *Field methods in cross-cultural research*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Lord, C. G., Lepper, M. R., & Preston, E. (1984). Considering the opposite: A corrective strategy for social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 1231–1243.
- Lord, C. G., Scott, K. O., Pugh, M. A., & Desforges, D. M. (1997). Leakage beliefs and the correspondence bias. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 824–836.
- Lore, R. K., & Schultz, L. A. (1993). Control of human aggression. *American Psychologist*, 48, 16–25.
- Lorenz, K. (1966). *On aggression* (M. Wilson, Trans.). New York: Harcourt Brace.

- Lott, A. J., & Lott, B. E. (1961). Group cohesiveness, communication level, and conformity. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 62, 408-412.
- Lott, A. J., & Lott, B. E. (1974). The role of reward in the formation of positive interpersonal attitudes. In T. L. Huston (Ed.), *Foundations of interpersonal attraction* (pp. 171-189). New York: Academic Press.
- Lowry, D. T., Love, G., & Kirby, M. (1981). Sex on the soap operas: Patterns of intimacy. *Journal of Communication*, 31, 90-96.
- Ludwig, T. D., Gray, T. W., & Rowell, A. (1998). Increasing recycling in academic buildings: A systematic replication. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 31, 683-686.
- Lumsdaine, A. A., & Janis, I. L. (1953). Resistance to "counterpropaganda" produced by one-sided and two-sided "propaganda" presentations. *Public Opinion Quarterly*, 17, 311-318.
- Lykken, D. T. (1998). *A tremor in the blood: Uses and abuses of the lie detector*. New York: Plenum.
- Lynn, M., & Shurgot, B. A. (1984). Responses to lonely hearts advertisements: Effects of reported physical attractiveness, physique, and coloration. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 10, 349-357.
- Lynn, S. J., Lock, T., Loftus, E., Krackow, E., & Lilienfeld, S. O. (2003). The remembrance of things past: Problematic memory recovery techniques in psychotherapy. In S. O. Lilienfeld & S. J. Lynn (Eds.), *Science and pseudoscience in clinical psychology* (pp. 205-239). New York: Guilford Press.
- Lysak, H., Rule, B. G., & Dobbs, A. R. (1989). Conceptions of aggression: Prototype or defining features? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 15, 233-243.
- Lyubomirsky, S., Caldwell, N. D., & Nolen-Hoeksema, S. (1993). Effects of ruminative and distracting responses to depressed mood on retrieval of autobiographical memories. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 166-177.
- Maass, A., & Clark, R. D., III. (1984). Hidden impact of minorities: Fifteen years of research. *Psychological Bulletin*, 95, 428-450.
- Maccoby, E. E., & Jacklin, C. N. (1974). *The psychology of sex differences*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- MacCoun, R. J. (1989). Experimental research on jury decision-making. *Science*, 244, 1046-1050.
- MacDonald, T. K., Zanna, M. P., & Fong, G. T. (1996). Why common sense goes out the window: Effects of alcohol on intentions to use condoms. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 763-775.
- Mackie, D. M. (1987). Systematic and nonsystematic processing of majority and minority persuasive communications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 41-52.
- MacKinnon, C. (1993, July-August). Turning rape into pornography: Postmodern genocide. *Ms.*, pp. 24-30.
- Maclean, N. (1983). *A river runs through it*. Chicago: University of Chicago Press.
- MacNeil, M. K., & Sherif, M. (1976). Norm change over subject generations as a function of arbitrariness of prescribed norms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 762-773.
- Madaras, G. R., & Bem, D. J. (1968). Risk and conservatism in group decision making. *Journal of Experimental Social Psychology*, 4, 350-366.
- Maddux, J. E. (1995). *Self-efficacy, adaptation, and adjustment: Theory, research, and application*. New York: Plenum.
- Madon, S., Jussim, L., & Eccles, J. S. (1997). In search of the powerful self-fulfilling prophecy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 791-809.
- Madon, S., Smith, A., Jussim, L., Russell, D. W., Eccles, J. S., Palumbo, P., & Walkiewicz, M. (2001). Am I as you see me or do you see me as I am? Self-fulfilling prophecies and self-verification. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 1214-1224.
- Magaro, P. A., & Ashbrook, R. M. (1985). The personality of societal groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 1479-1489.
- Magoor, G., & Khanna, R. (1991). Altruism and willingness to donate blood. *Journal of Personality and Clinical Studies*, 7, 21-24.
- Maier, N. R. F., & Solem, A. R. (1952). The contribution of a discussion leader to the quality of group thinking: The effective use of minority opinions. *Human Relations*, 5, 277-288.
- Main, M., Kaplan, N., & Cassidy, J. (1985). Security in infancy, childhood, and adulthood: A move to the level of representation. In T. Bretherton & E. Waters (Eds.), *Growing points of attachment theory and research. Monographs of the Society for Research on Child Development*, 50, 66-104.
- Maio, G. R., & Olson, J. M. (1995). Relations between values, attitudes, and behavioral intentions: The moderating role of attitude function. *Journal of Experimental Social Psychology*, 31, 266-285.
- Major, B., & Gramzow, R. H. (1999). Abortion as stigma: Cognitive and emotional implications of concealment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 735-745.
- Malamuth, N. M. (1981). Rape fantasies as a function of exposure to violent sexual stimuli. *Archives of Sexual Behavior*, 10, 33-47.
- Malamuth, N. M., Addison, T., & Koss, M. (2000). Pornography and sexual aggression: Are there reliable effects and can we understand them? *Annual Review of Sex Research*, 11, 26-91.
- Malamuth, N. M., Linz, D. G., Heavey, C. L., Barnes, G., & Acker, M. (1995). Using the confluence model of sexual aggression to predict men's conflict with women: A 10-year follow-up study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 353-369.
- Malle, B. F., & Knobe, J. (1997). Which behaviors do people explain? A basic actor-observer asymmetry. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 288-304.
- Malloy, T. E. (2001). Difference to Inference: Teaching logical and statistical reasoning through on-line interactivity. *Behavior Research Methods, Instruments, and Computers*, 33, 270-273.
- Malpass, R. S., & Devine, P. G. (1981). Eyewitness identification: Lineup instructions and the absence of the offender. *Journal of Applied Psychology*, 66, 482-489.
- Maner, J. K., Luce, C. L., Neuberg, S. L., Cialdini, R. B., Brown, S., & Sagarin, B. J. (2002). The effects of perspective taking on motivations for helping: Still no evidence for altruism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 1601-1610.
- Mansfield, A. S. R. (1997). Situations, belongingness, attitudes, and culture: Four lessons learned from social psychology. In G. McGarty & H. S. Haslam (Eds.), *The message of social psychology: Perspectives on mind and society* (pp. 238-251). Oxford, England: Blackwell.
- Manza, J., Cook, F. L., & Page, B. I. (Eds.). (2002). *Navigating public opinion: polls, policy, and the future of American democracy*. New York: Oxford University Press.
- Marion, R. (1995, August). The girl who mewed. *Discover*, pp. 38-40.
- Markay, P. M. (2000). Bystander intervention in computer-mediated communication. *Computers in Human Behavior*, 16, 183-188.
- Markoff, J. (1996, December 21). Steven Jobs making move back to Apple. *New York Times*, p. 37.
- Markus, H. R. (1977). Self-schemata and processing information about the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 63-78.
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98, 224-253.
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (2001). The cultural construction of self and emotion: Implications for social behavior. In W. G. Parrott (Ed.), *Emotions in social psychology: Essential readings* (pp. 119-137). Philadelphia: Psychology Press.
- Markus, H. R., Kitayama, S., & Heiman, R. J. (1996). Culture and "basic" psychological principles. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 857-913). New York: Guilford Press.
- Markus, H. R., & Zajonc, R. B. (1985). The cognitive perspective in social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (3rd ed., Vol. 1, pp. 137-230). New York: McGraw-Hill.
- Marlowe, D., & Gergen, K. J. (1970). Personality and social behavior. In K. J. Gergen & D. Marlowe (Eds.), *Personality and social behavior* (pp. 1-75). Reading, MA: Addison-Wesley.
- Marques, J., Abrams, D., & Serodio, R. (2001). Being better by being right: Subjective group dynamics and derogation of in-group deviants when generic norms are undermined. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 436-447.
- Martin, A. J., Berenson, K. R., Griffing, S., Sage, R. E., Madry, L., Bingham, L. E., & Primm, B. J. (2000). The process of leaving an

- abusive relationship: The role of risk assessments and decision certainty. *Journal of Family Violence*, 15, 109–122.
- Martin, L. L. (1986). Set/reset: Use and disuse of concepts in impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 493–504.
- Martin, L. L., Seta, J. J., & Crelia, R. (1990). Assimilation and contrast as a function of people's willingness and ability to expend effort in forming an impression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 27–37.
- Martin, M. M., & Anderson, C. M. (1995). Roommate similarity: Are roommates who are similar in their communication traits more satisfied? *Communication Research Reports*, 12, 46–52.
- Martin, N. G., Eaves, L. J., Heath, A. R., Jardine, R., Feingold, L. M., & Eysenck, H. J. (1986). Transmission of social attitudes. *Proceedings of the National Academy of Science*, 83, 4364–4368.
- Masuda, T., & Kitayama, S. (1996). Correspondence bias in Japan. Unpublished manuscript, Kyoto University.
- Matsumoto, D. (1992). More evidence for the universality of a contempt expression. *Motivation and Emotion*, 16, 363–368.
- Matsumoto, D., & Ekman, P. (1989). American-Japanese differences in intensity ratings of facial expressions of emotion. *Motivation and Emotion*, 13, 143–157.
- Matsumoto, D., & Kudoh, T. (1993). American-Japanese cultural differences in attributions of personality based on smiles. *Journal of Nonverbal Behavior*, 17, 231–243.
- Matthews, K. A. (1988). Coronary heart disease and Type A behaviors: Update on and alternative to the Booth-Kewley and Friedman (1987) quantitative review. *Psychological Bulletin*, 104, 373–380.
- Mau, W. & Lynn, A. (2001). Gender differences on the Scholastic Aptitude Test, the American College Test, and college grades. *Educational Psychology*, 21, 133–136.
- McAlister, A., Perry, C., Killen, J. D., Slinkard, L. A., & Maccoby, N. (1980). Pilot study of smoking, alcohol, and drug abuse prevention. *American Journal of Public Health*, 70, 719–721.
- McAllister, H. A. (1996). Self-serving bias in the classroom: Who shows it? Who knows it? *Journal of Educational Psychology*, 88, 123–131.
- McAndrew, F. T. (2002). New evolutionary perspectives on altruism: Multilevel-selection and costly-signaling theories. *Current Directions in Psychological Science*, 11, 79–82.
- McArthur, L. Z. (1972). The how and what of why: Some determinants and consequences of causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 22, 171–193.
- McArthur, L. Z., & Baron, R. M. (1983). Toward an ecological theory of social perception. *Psychological Review*, 90, 215–238.
- McArthur, L. Z., & Berry, D. S. (1987). Cross cultural agreement in perceptions of babyfaced adults. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 18, 165–192.
- McArthur, L. Z., & Resko, G. B. (1975). The portrayal of men and women in American television commercials. *Journal of Social Psychology*, 97, 209–220.
- McCarthy, J. F., & Kelly, B. R. (1978). Aggressive behavior and its effect on performance over time in ice hockey athletes: An archival study. *International Journal of Sport Psychology*, 9, 90–96.
- McCauley, C. (1989). The nature of social influence in groupthink: Compliance and internalization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 250–260.
- McCloskey, M., & Zaragoza, M. (1985). Misleading postevent information and memory for events: Arguments and evidence against memory impairment hypotheses. *Journal of Experimental Psychology: General*, 114, 1–16.
- McConahay, J. B. (1981). Reducing racial prejudice in desegregated schools. In W. D. Hawley (Ed.), *Effective school desegregation*. Beverly Hills, CA: Sage.
- McConahay, J. B. (1986). Modern racism, ambivalence, and the Modern Racism Scale. In J. F. Dovidio & S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination, and racism: Theory and research* (pp. 91–125). New York: Academic Press.
- McDonald, H. E., & Hirt, E. R. (1997). When expectancy meets desire: Motivational effects in reconstructive memory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 5–23.
- McFadyen-Ketchum, S. A., Bates, J. E., Dodge, K. A., & Pettit, G. S. (1996). Patterns of change in early childhood aggressive-disruptive behavior: Gender differences in predictions from early coercive and affectionate mother-child interactions. *Child Development*, 67, 2417–2433.
- McGrath, J. E. (1984). *Groups: Interaction and performance*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- McGregor, C., Darke, S., Ali, R., & Christie, P. (1998). Experience of non-fatal overdose among heroin users in Adelaide, Australia: Circumstances and risk perceptions. *Addiction*, 93, 701–711.
- McGuire, A. M. (1994). Helping behaviors in the natural environment: Dimensions and correlates of helping. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 45–56.
- McGuire, W. J. (1964). Inducing resistance to persuasion. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 1, pp. 192–229). New York: Academic Press.
- McGuire, W. J. (1968). Personality and susceptibility to social influence. In E. F. Borgatta & W. W. Lambert (Eds.), *Handbook of personality theory and research* (pp. 1130–1187). Chicago: Rand McNally.
- McGuire, W. J. (1985). Attitudes and attitude change. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (3rd ed., Vol. 2, pp. 233–346). New York: McGraw-Hill.
- McHugo, G. J., & Smith, C. A. (1996). The power of faces: A review of John T. Lanzetta's research on facial expression and emotion. *Motivation and Emotion*, 21, 85–120.
- McKenna, F. P., & Albery, I. P. (2001). Does unrealistic optimism change following a negative experience? *Journal of Applied Social Psychology*, 31, 1146–1157.
- McNally, R. J. (2003). *Remembering trauma*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- McNamara, R. S. (1995). *In retrospect: The tragedy and lessons of Vietnam*. New York: Times Books.
- McPherson, J. M. (1983). The size of voluntary associations. *American Sociological Review*, 61, 1044–1064.
- McPherson, M., Smith-Lovin, L., & Cook, J. M. (2001). Birds of a feather: Homophily in social networks. *Annual Review of Sociology*, 27, 415–444.
- Medvec, V. H., Madey, S. F., & Gilovich, T. (1995). When less is more: Counterfactual thinking and satisfaction among Olympic medalists. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 603–610.
- Meertens, R. W., & Pettigrew, T. F. (1997). Is subtle prejudice really prejudice? *Public Opinion Quarterly*, 61, 54–71.
- Meeus, W. H. J., & Raaijmakers, Q. A. W. (1995). Obedience in modern society: The Utrecht studies. *Journal of Social Issues*, 51, 155–175.
- Mehta, M. D. (2001). Pornography in Usenet: A study of 9,800 randomly selected images. *Cyberpsychology and Behavior*, 4, 695–703.
- Meissner, C. A., & Brigham, J. C. (2001a). A meta-analysis of the verbal overshadowing effect in face identification. *Applied Cognitive Psychology*, 15, 603–616.
- Meissner, C. A., & Brigham, J. C. (2001b). Thirty years of investigating the own-race bias in memory for faces: A meta-analytic review. *Psychology, Public Policy, and Law*, 7, 3–35.
- Melara, R. D., De Witt-Rickards, T. S., & O'Brien, T. P. (1989). Enhancing lineup identification accuracy: Two codes are better than one. *Journal of Applied Psychology*, 74, 706–713.
- Menec, V. H., Perry, R. P., Struthers, C. W., Schonwetter, D. J., Hechler, F. J., & Eichholz, B. L. (1994). Assisting at-risk college students with attributional retraining and effective teaching. *Journal of Applied Social Psychology*, 24, 675–701.
- Menninger, W. (1948). Recreation and mental health. *Recreation*, 42, 340–346.
- Menon, T., Morris, M. W., Chiu, C., & Hong, Y. (1999). Culture and the construal of agency: Attribution to individual versus group dispositions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 701–717.
- Merikle, P. M. (1988). Subliminal auditory messages: An evaluation. *Psychology and Marketing*, 5, 355–372.
- Merton, R. K. (1948). The self-fulfilling prophecy. *Antioch Review*, 8, 193–210.

- Messick, D., & Liebrand, W. B. G. (1995). Individual heuristics and the dynamics of cooperation in large groups. *Psychological Review*, 102, 131–145.
- Metcalfe, J. (1998). Cognitive optimism: Self-deception or memory-based processing heuristics? *Personality and Social Psychology Review*, 2, 100–110.
- Meyer, P. (1999). The sociobiology of human cooperation: The interplay of ultimate and proximate causes. In J. M. G. van der Dennen & D. Smillie (Eds.), *The Darwinian heritage and sociobiology: Human evolution, behavior, and intelligence* (pp. 49–65). Westport, CT: Praeger.
- Meyerowitz, B. E., & Chaiken, S. (1987). The effect of message framing on breast self-examination attitudes, intentions, and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 500–510.
- Middleton, W., Harris, P., & Surman, M. (1996). Give 'em enough rope: Perception of health and safety risks in bungee jumpers. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 15, 68–79.
- Milgram, S. (1961). Nationality and conformity. *Scientific American*, 205, 45–51.
- Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371–378.
- Milgram, S. (1969, March). The lost letter technique. *Psychology Today*, pp. 30–33, 67–68.
- Milgram, S. (1970). The experience of living in cities. *Science*, 167, 1461–1468.
- Milgram, S. (1974). *Obedience to authority: An experimental view*. New York: Harper & Row.
- Milgram, S. (1976). Obedience to criminal orders: The compulsion to do evil. In T. Blass (Ed.), *Contemporary social psychology: Representative readings* (pp. 175–184). Itasca, IL: Peacock.
- Milgram, S. (1977). *The individual in a social world*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Milgram, S., & Sabin, J. (1978). On maintaining urban norms: A field experiment in the subway. In A. Baum, J. E. Singer, & S. Valins (Eds.), *Advances in environmental psychology* (Vol. 1, pp. 9–40). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Mill, J. S. (1843). *A system of logic ratiocinative and inductive*. London.
- Miller, A. G. (1986). *The obedience experiments: A case study of controversy in social science*. New York: Praeger.
- Miller, A. G. (1995). Constructions of the obedience experiments: A focus upon domains of relevance. *Journal of Social Issues*, 51, 33–53.
- Miller, A. G. (1998). Some thoughts prompted by "Speeding with Ned." In J. M. Darley & J. Cooper (Eds.), *Attribution and social interaction* (pp. 37–51). Washington, DC: American Psychological Association.
- Miller, A. G., Ashton, W., & Mishal, M. (1990). Beliefs concerning the features of constrained behavior: A basis for the fundamental attribution error. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 635–650.
- Miller, A. G., Collins, B. E., & Brief, D. E. (1995). Perspectives on obedience to authority: The legacy of the Milgram experiments. *Journal of Social Issues*, 51, 1–19.
- Miller, A. G., Jones, E. E., & Hinkle, S. (1981). A robust attribution error in the personality domain. *Journal of Experimental Social Psychology*, 17, 587–600.
- Miller, C. E., & Anderson, P. D. (1979). Group decision rules and the rejection of deviates. *Social Psychology Quarterly*, 42, 354–363.
- Miller, C. T. (1982). The role of performance-related similarity in social comparison of abilities: A test of the related attributes hypothesis. *Journal of Experimental Social Psychology*, 18, 513–523.
- Miller, D. T., & Prentice, D. A. (1996). The construction of social norms and standards. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 799–829). New York: Guilford Press.
- Miller, D. T., & Ross, M. (1975). Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction? *Psychological Bulletin*, 82, 213–225.
- Miller, D. T., & Taylor, B. R. (2002). Counterfactual thought, regret, and superstition: How to avoid kicking yourself. In T. Gilovich, D. W. Griffin, & D. Kahneman (Eds.), *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment* (pp. 367–378). New York: Cambridge University Press.
- Miller, J. G. (1984). Culture and the development of everyday social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 961–978.
- Miller, J. G., Bersoff, D. M., & Harwood, R. L. (1990). Perceptions of social responsibilities in India and the United States: Moral imperatives or personal decisions? *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 33–47.
- Miller, N., & Bugelski, R. (1948). Minor studies in aggression: The influence of frustrations imposed by the in-group on attitudes expressed by the out-group. *Journal of Psychology*, 25, 437–442.
- Miller, N., & Campbell, D. T. (1959). Recency and primacy in persuasion as function of the timing of speeches and measurements. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 1–9.
- Miller, P. V. (2002). The authority and limitation of polls. In J. Manza, F. L. Cook, & B. I. Page (Eds.), *Navigating public opinion* (pp. 221–231). New York: Oxford University Press.
- Mills, J. (1958). Changes in moral attitudes following temptation. *Journal of Personality*, 26, 517–531.
- Mills, J., & Clark, M. S. (1982). Communal and exchange relationships. In L. Wheeler (Ed.), *Review of personality and social psychology* (Vol. 2, pp. 121–144). Beverly Hills, CA: Sage.
- Mills, J., & Clark, M. S. (1994). Communal and exchange relationships: Controversies and research. In R. Erber & R. Gilmour (Eds.), *Theoretical frameworks for personal relationships* (pp. 29–42). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Mills, J., & Clark, M. S. (2001). Viewing close romantic relationships as communal relationships: Implications for maintenance and enhancement. In J. Harvey & A. Wenzel (Eds.), *Close romantic relationships: Maintenance and enhancement* (pp. 13–25). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Milton, K. (1971). *Women in policing*. New York: Police Foundation Press.
- Minard, R. D. (1952). Race relations in the Pocahontas coal field. *Journal of Social Issues*, 8, 29–44.
- Mischel, W. (1968). *Personality and assessment*. New York: Wiley.
- Misconceptions about why people obey laws and accept judicial decisions. (1997). *American Psychological Society Observer*, 5, 12–13, 46.
- Mitchell, K. J., Johnson, M. K., & Mather, M. (2003). Source monitoring and suggestibility to misinformation: Adult age-related differences. *Applied Cognitive Psychology*, 17, 107–119.
- Mitchell, R. W. (2003). Subjectivity and self-recognition in animals. In M. R. Leary & J. P. Tangney (Eds.), *Handbook of self and identity* (pp. 567–593). New York: Guilford Press.
- Miyamoto, Y., & Kitayama, S. (2002). Cultural variation in correspondence bias: The critical role of attitude diagnosticity of socially constrained behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 1239–1248.
- Modigliani, A., & Rochat, F. (1995). The role of interaction sequences and the timing of resistance in shaping obedience and defiance to authority. *Journal of Social Issues*, 51, 107–123.
- Moghaddam, F. M., Taylor, D. M., & Wright, S. C. (1993). *Social psychology in cross-cultural perspective*. New York: Freeman.
- Mohamed, A. A., & Wiebe, F. A. (1996). Toward a process theory of groupthink. *Small Group Research*, 27, 416–430.
- Montemayor, R., & Eisen, M. (1977). The development of self-conceptions from childhood to adolescence. *Developmental Psychology*, 13, 314–319.
- Moore, J. S., Graziano, W. C., & Millar, M. C. (1987). Physical attractiveness, sex role orientation, and the evaluation of adults and children. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 13, 95–102.
- Moore, R. L. (1998). Love and limerance with Chinese characteristics: Student romance in the PRC. In V. C. de Munck (Ed.), *Romantic love and sexual behavior* (pp. 251–283). Westport, CT: Praeger.
- Moore, T. E. (1982). Subliminal advertising: What you see is what you get. *Journal of Marketing*, 46, 38–47.
- Moore, T. E. (1992). Subliminal perception: Facts and fallacies. *Skeptical Inquirer*, 16, 273–281.
- Mor, N., & Winquist, J. (2002). Self-focused attention and negative affect: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 128, 638–662.

- Moreland, R. L. (1987). The formation of small groups. In C. Hendrick (Ed.), *Review of personality and social psychology* (Vol. 8, pp. 80–110). Newbury Park, CA: Sage.
- Moreland, R. L. (1999). Transactive memory: Learning who knows what in work groups and organizations. In L. L. Thompson & J. M. Levine (Eds.), *Shared cognition in organizations: The management of knowledge* (pp. 3–31). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Moreland, R. L., Argote, L., & Krishnan, R. (1996). Socially shared cognition at work: Transactive memory and group performance. In J. L. Nye & A. M. Brower (Eds.), *What's social about social cognition?* (pp. 57–84). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Moreland, R. L., & Beach, S. R. (1992). Exposure effects in the classroom: The development of affinity among students. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, 255–276.
- Moreland, R. L., & Zajonc, R. B. (1982). Exposure effects in person perception: Familiarity, similarity, and attraction. *Journal of Experimental Social Psychology*, 18, 395–415.
- Morgan, H. J., & Shaver, P. R. (1999). Attachment processes and commitment to romantic relationships. In J. M. Adams & W. H. Jones, *Handbook of interpersonal commitment and relationship stability* (pp. 109–124). New York: Kluwer.
- Morris, E. (Director). (1988). *The thin blue line* [Film]. New York: HBO Videos.
- Morris, M. W., & Peng, K. (1994). Culture and cause: American and Chinese attributions for social and physical events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 949–971.
- Morris, W. N., & Miller, R. S. (1975). The effects of consensus-breaking and consensus-preempting partners on reduction of conformity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 11, 215–223.
- Morry, M. M., & Staska, S. L. (2001). Magazine exposure: Internalization, self-objectification, eating attitudes, and body satisfaction in male and female university students. *Canadian Journal of Behavioural Science*, 33, 269–279.
- Morse, D. R., Martin, J., & Moshonov, J. (1991). Psychosomatically induced death relative to stress, hypnosis, mind control, and voodoo: Review and possible mechanisms. *Stress Medicine*, 7, 219–232.
- Moscovici, S. (1985). Social influence and conformity. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (3rd ed., Vol. 2, pp. 347–412). New York: McGraw-Hill.
- Moscovici, S. (1994). Three concepts: Minority, conflict, and behavioral style. In S. Moscovici, A. Mucchi-Faina, & A. Maass (Eds.), *Minority influence* (pp. 233–251). Chicago: Nelson-Hall.
- Moscovici, S., Mucchi-Faina, A., & Maass, A. (Eds.). (1994). *Minority influence*. Chicago: Nelson-Hall.
- Moscovici, S., & Nemeth, C. (1974). Minority influence. In C. Nemeth (Ed.), *Social psychology: Classic and contemporary integrations* (pp. 217–249). Chicago: Rand McNally.
- Moskalenko, S., & Heine, S. J. (2002). Watching your troubles away: Television viewing as a stimulus for subjective self-awareness. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 76–85.
- Moyer, K. E. (1976). *The psychobiology of aggression*. New York: Harper & Row.
- Moyer, K. E. (1983). The physiology of motivation: Aggression as a model. In C. J. Scheier & A. M. Rogers (Eds.), *G. Stanley Hall lecture series* (Vol. 3). Washington, DC: American Psychological Association.
- Mukai, T. (1996). Mothers, peers, and perceived pressure to diet among Japanese adolescent girls. *Journal of Research in Adolescence*, 6, 309–324.
- Mukai, T., Kambara, A., & Sasaki, Y. (1998). Body dissatisfaction, need for social approval, and eating disturbances among Japanese and American college women. *Sex Roles*, 39, 751–771.
- Mullen, B. (1986). Atrocity as a function of lynch mob composition: A self-attention perspective. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 12, 187–197.
- Mullen, B., Anthony, T., Salas, E., & Driskell, J. E. (1994). Group cohesiveness and quality of decision making: An integration of tests of the groupthink hypothesis. *Small Group Behavior*, 25, 189–204.
- Mullen, B., Brown, R., & Smith, C. (1992). Ingroup bias as a function of salience, relevance, and status: An integration. *European Journal of Social Psychology*, 22, 103–122.
- Mullen, B., & Cooper, C. (1994). The relation between group cohesiveness and performance: An integration. *Psychological Bulletin*, 115, 210–227.
- Mullen, B., & Johnson, C. (1988). *Distinctiveness-based illusory correlation and stereotyping: A meta-analytic integration*. Unpublished manuscript, Syracuse University.
- Mullen, B., Rozell, D., & Johnson, C. (2001). Ethnophaulisms for ethnic immigrant groups: The contributions of group size and familiarity. *European Journal of Social Psychology*, 31, 231–246.
- Münsterberg, H. (1908). *On the witness stand: Essays on psychology and crime*. New York: Doubleday.
- Muraven, M., Tice, D. M., & Baumeister, R. F. (1998). Self-control as limited resource: Regulatory depletion patterns. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 774–789.
- Murphy, S. T., & Zajonc, R. B. (1993). Affect, cognition, and awareness: Affective priming with optimal and suboptimal stimulus exposures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 723–739.
- Murr, A., & Smalley, S. (2003, March 17). White power, minus the power. *Newsweek*, pp. 42–45.
- Murray, S. L., Holmes, J. G., McDonald, G., & Ellsworth, P. C. (1998). Through the looking glass darkly? When self-doubts turn into relationship insecurities. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 1459–1480.
- Murstein, B. I. (1970). Stimulus value role: A theory of marital choice. *Journal of Marriage and the Family*, 32, 465–481.
- Mussweiler, T., & Förster, J. (2000). The sex-aggression link: A perception-behavior dissociation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 507–520.
- Mussweiler, T., & Strack, F. (1999). Comparing is believing: A selective accessibility model of judgmental anchoring. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European review of social psychology* (Vol. 10, pp. 135–167). Chichester, England: Wiley.
- Mussweiler, T., Strack, F., & Pfeiffer, T. (2000). Overcoming the inevitable anchoring effect: Considering the opposite compensates for selective accessibility. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 1142–1150.
- Nadler, A. (1991). Help-seeking behavior: Psychological costs and instrumental benefits. In M. S. Clark (Ed.), *Prosocial behavior: Review of personality and social psychology* (Vol. 12, pp. 290–311). Newbury Park, CA: Sage.
- Nadler, A., & Fisher, J. D. (1986). The role of threat to self-esteem and perceived control in recipient reactions to help: Theory development and empirical validation. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 19, pp. 81–123). New York: Academic Press.
- Nail, P. R. (1986). Toward an integration of some models and theories of social response. *Psychological Bulletin*, 100, 190–206.
- Nail, P. R., McDonald, G., & Levy, D. A. (2000). Proposal of a four-dimensional model of social response. *Psychological Bulletin*, 126, 454–470.
- Nasco, S. A., & Marsh, K. L. (1999). Gaining control through counterfactual thinking. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 556–568.
- Nathanson, S. (1987). *An eye for an eye? The morality of punishing by death*. Totowa, NJ: Rowman & Littlefield.
- National Center for Vital Statistics. (2001). *Crime facts at a glance*. Retrieved from Bureau of Justice Statistics: <http://www.ojp.usdoj.gov/bjs/glance/hmrt.htm>
- Nel, E., Helmreich, R., & Aronson, E. (1969). Opinion change in the advocate as a function of the persuasibility of his audience: A clarification of the meaning of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 12, 117–124.
- Nelson, D. E., Bland, S., Powell-Griner, E., Klein, R., Wells, H. E., Hogelin, G., & Marks, J. S. (2002). State trends in health risk factors and receipt of clinical preventive services among US adults during the 1990s. *Journal of the American Medical Association*, 287, 2659–2667.
- Nemeroff, C. J., Stein, R. I., Diehl, N. S., & Smilack, K. M. (1995). From the Cleavers to the Clintons: Role choices and body orientation as reflected in magazine article content. *International Journal of Eating Disorders*, 16, 167–176.

- Nemeth, C. J., & Chiles, C. (1988). Modeling courage: The role of dissent in fostering independence. *European Journal of Social Psychology*, 18, 275-280.
- Neuberg, S. L. (1988). Behavioral implications of information presented outside of awareness: The effect of subliminal presentation of trait information on behavior in the prisoner's dilemma game. *Social Cognition*, 6, 207-230.
- Newcomb, T. M. (1961). *The acquaintance process*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Newman, L. S. (1996). Trait impressions as heuristics for predicting future behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 395-411.
- New York Times Editorial (2003, June 5). Martha Stewart's troubled world. *The New York Times*, p. A34.
- Ng, W., & Lindsay, R. C. L. (1994). Cross-racial facial recognition: Failure of the contact hypothesis. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 25, 217-232.
- Nichols, J. G. (1975). Casual attributions and other achievement-related cognitions: Effects of task outcome, attainment value, and sex. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 379-389.
- Nicholson, N., Cole, S. G., & Rocklin, T. (1985). Conformity in the Asch situation: A comparison between contemporary British and U.S. university students. *British Journal of Social Psychology*, 24, 59-63.
- Niedenthal, P. M., & Kitayama, S. (1994). (Eds.). *The heart's eye: Emotional influences in perception and attention*. San Diego, CA: Academic Press.
- Niedenthal, P. M., Tangney, J. P., & Gavanski, I. (1994). "If only I weren't" versus "If only I hadn't": Distinguishing shame and guilt in counterfactual thinking. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 585-595.
- Niederhoffer, K. G., & Pennebaker, J. W. (2002). Sharing one's story: On the benefits of writing or talking about emotional experience. In C. R. Snyder & S. J. Lopez (Eds.), *Handbook of positive psychology* (pp. 573-583). London: Oxford University Press.
- Nisbett, R. E. (1993). Violence and U.S. regional culture. *American Psychologist*, 48, 441-449.
- Nisbett, R. E. (2003). *The geography of thought: How Asians and Westerners think differently . . . and why*. New York: Free Press.
- Nisbett, R. E., Caputo, C., Legant, P., & Marecek, J. (1973). Behavior as seen by the actor and by the observer. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 154-164.
- Nisbett, R. E., & Cohen, D. (1996). *Culture of honor: The psychology of violence in the South*. Boulder, CO: Westview Press.
- Nisbett, R. E., Fong, G. T., Lehman, D. R., & Cheng, P. W. (1987). Teaching reasoning. *Science*, 238, 625-631.
- Nisbett, R. E., & Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of human judgment*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Nisbett, R. E., & Wilson, T. D. (1977). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review*, 84, 231-259.
- Nixon, R. M. (1990). *In the arena: A memoir of victory, defeat, and renewal*. New York: Simon & Schuster.
- Nolen-Hoeksema, S., Girgus, J. S., & Seligman, M. E. P. (1986). Learned helplessness in children: A longitudinal study of depression, achievement, and explanatory style. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 435-442.
- Norenzayan, A., Choi, I., & Nisbett, R. E. (1999). Eastern and Western perceptions of causality for social behavior: Lay theories about personalities and situations. In D. A. Prentice & D. T. Miller (Eds.), *Cultural divides: Understanding and overcoming group conflict* (pp. 239-272). New York: Russell Sage Foundation.
- Norris, F. H., & Kaniasty, K. (1996). Received and perceived social support in times of stress: A test of the social support deterioration model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 498-511.
- Nosek, B. A., Banaji, M. R., & Greenwald, A. G. (2002). Math = male, me = female, therefore math ≠ me. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 44-59.
- Nowak, A., Szamrej, J., & Latané, B. (1990). From private attitude to public opinion: A dynamic theory of social impact. *Psychological Review*, 97, 362-376.
- O'Connor, K. M., & Carnevale, P. J. (1997). A nasty but effective negotiation strategy: Misrepresentation of a common-value issue. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 504-515.
- Ofshe, R., & Watters, E. (1994). *Making monsters: False memories, psychotherapy, and sexual hysteria*. New York: Scribner.
- Ogloff, J. R. P., & Vidmar, N. (1994). The impact of pretrial publicity on jurors: A study to compare the relative effects of television and print media in a child sex abuse case. *Law and Human Behavior*, 18, 507-525.
- Ohbuchiki, K., & Baba, R. (1988). Selection of influence strategies in interpersonal conflicts: Effects of sex, interpersonal relations, and goals. *Tohoku Psychologica Folia*, 47, 63-73.
- Ohbuchiki, K., Ohno, T., & Mukai, H. (1993). Empathy and aggression: Effects of self-disclosure and fearful appeal. *Journal of Social Psychology*, 133, 243-253.
- Ohbuchiki, K., & Sato, K. (1994). Children's reactions to mitigating accounts: Apologies, excuses, and intentionality of harm. *Journal of Social Psychology*, 134, 5-17.
- Ohtsubo, Y., Masuchi, A., & Nakanishi, D. (2002). Majority influence process in group judgment: Test of the social judgment scheme model in a group polarization context. *Group Processes and Intergroup Relations*, 5, 249-261.
- Oishi, S., Wyer, R. S., & Colcombe, S. J. (2000). Cultural variation in the use of current life satisfaction to predict the future. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 434-445.
- O'Leary, A. (1990). Stress, emotion, and human immune function. *Psychological Bulletin*, 108, 363-382.
- Olson, J. M., & Zanna, M. P. (1993). Attitudes and attitude change. *Annual Review of Psychology*, 44, 117-154.
- Olson, M. A., & Fazio, R. H. (2001). Implicit attitude formation through classical conditioning. *Psychological Science*, 12, 413-417.
- Olsson, N. (2000). A comparison of correlation, calibration, and diagnosticity as measures of the confidence-accuracy relationship. *Journal of Applied Psychology*, 85, 504-511.
- Olweus, D. (1991). Bully/victim problems among schoolchildren: Basic facts and effects of a school-based intervention program. In D. Pepler & K. Rubin (Eds.), *The development and treatment of childhood aggression* (pp. 411-448). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Olweus, D. (1995a). Bullying or peer abuse at school: Facts and interventions. *Current Directions in Psychological Science*, 4, 196-200.
- Olweus, D. (1995b). Bullying or peer abuse in school: Intervention and prevention. In G. Davies, S. Lloyd-Bostock, M. McMurrin, & C. Wilson (Eds.), *Psychology, law, and criminal justice: International developments in research and practice* (pp. 248-263). Berlin: de Gruyter.
- Olweus, D. (1996). Bullying at school: Knowledge base and an effective intervention program. In C. Ferris & T. Grisso (Eds.), *Understanding aggressive behavior in children* (pp. 265-276). New York: New York Academy of Sciences.
- Olweus, D. (1997). Tackling peer victimization with a school-based intervention program. In D. Fry & K. Bjorkqvist (Eds.), *Cultural variation in conflict resolution: Alternatives to violence* (pp. 215-231). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Olweus, D. (2003). Prevalence estimation of school bullying. *Aggressive Behavior*, 29, 239-268.
- Omoto, A. M., & Snyder, M. (2002). Considerations of community: The context and process of volunteerism. *American Behavioral Scientist*, 45, 846-867.
- Orbell, J. M., van de Kragt, A. J. C., & Dawes, R. M. (1988). Explaining discussion-induced comparison. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 811-819.
- Ortony, A., Clore, G., & Collins, A. (1988). *The cognitive structure of emotions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Orvis, B. R., Cunningham, J. D., & Kelley, H. H. (1975). A closer examination of causal inference: The role of consensus, distinctiveness, and consistency information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 605-616.
- Oskamp, S. (1995). Applying social psychology to avoid ecological disaster. *Journal of Social Issues*, 51, 217-238.
- Oskamp, S., Burkhardt, R. I., Schultz, P. W., Hurin, S., & Zelezny, L. (1998). Predicting three dimensions of residential curbside recycling: An observational study. *Journal of Environmental Education*, 29, 37-42.

- Ostrom, T., & Sedikides, C. (1992). Out-group homogeneity effects in natural and minimal groups. *Psychological Bulletin, 112*, 536-552.
- O'Sullivan, C. S., & Durso, F. T. (1984). Effects of schema-incongruent information on memory for stereotypical attributes. *Journal of Personality and Social Psychology, 47*, 55-70.
- Otten, C. A., Penner, L. A., & Waugh, G. (1988). That's what friends are for: The determinants of psychological helping. *Journal of Social and Clinical Psychology, 7*, 34-41.
- Ouellette, J. A., & Wood, W. (1998). Habit and intention in everyday life: The multiple processes by which past behavior predicts future behavior. *Psychological Bulletin, 124*, 54-74.
- Ovcharchy, C. A., Johnson, H. H., & Petzel, T. P. (1981). Type A behavior, academic aspirations, and academic success. *Journal of Personality, 49*, 248-256.
- Overmier, J. B. (2002). On learned helplessness. *Integrative Physiological and Behavioral Science, 37*, 4-8.
- Paik, H., & Comstock, G. (1994). The effects of television violence on antisocial behavior: A meta-analysis. *Communication Research, 21*, 516-546.
- Palmgreen, P., Donohew, L., Lorch, E. P., Holye, R., & Stephenson, M. T. (2001). Television campaigns and adolescent marijuana use: Tests of sensation seeking targeting. *American Journal of Public Health, 91*, 292-296.
- Pandey, J. (1990). The environment, culture, and behavior. In R. Brislin (Ed.), *Applied cross-cultural psychology* (pp. 254-277). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Park, B., & Rothbart, M. (1982). Perception of out-group homogeneity and levels of social categorization: Memory for the subordinate attributes of in-group and out-group members. *Journal of Personality and Social Psychology, 42*, 1051-1068.
- Parke, R. D., Berkowitz, L., Leyens, J. P., West, S. G., & Sebastian, R. J. (1977). Some effects of violent and nonviolent movies on the behavior of juvenile delinquents. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10, pp. 135-172). New York: Academic Press.
- Parks, C. D., & Rumble, A. C. (2001). Elements of reciprocity and social value orientation. *Personality and Social Psychology Bulletin, 27*, 1301-1309.
- Patrick, C. J., & Iacono, W. G. (1989). Psychopathy, threat, and polygraph test accuracy. *Journal of Applied Psychology, 74*, 347-355.
- Patterson, A. (1974, September). *Hostility catharsis: A naturalistic quasi-experiment*. Paper presented at the annual meeting of the American Psychological Association, New Orleans.
- Patton, P. (1989, August 6). Steve Jobs out for revenge. *New York Times Magazine*, pp. 23, 52, 56, 58.
- Paulus, P. B. (1998). Developing consensus about groupthink after all these years. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 73*, 362-374.
- Paulus, P. B., & Dzindolet, M. T. (1992). The effects of prison confinement. In P. Suedfeld & P. E. Tetlock (Eds.), *Psychology and social policy* (pp. 327-341). New York: Hemisphere.
- Paulus, P. B., McCain, G., & Cox, V. (1981). Prison standards: Some pertinent data on crowding. *Federal Probation, 15*, 48-54.
- Pavlidis, I., Eberhardt, N. L., & Levine, J. A. (2002). Seeing through the face of deception: Thermal imaging offers a promising hands-off approach to mass security screening. *Nature, 415*, 35.
- Pechmann, C., & Knight, S. J. (2002). An experimental investigation of the joint effects of advertising and peers on adolescents' beliefs and intentions about cigarette consumption. *Journal of Consumer Research, 29*, 5-19.
- Pedersen, D. M. (1965). The measurement of individual differences in perceived personality-trait relationships and their relation to certain determinants. *Journal of Social Psychology, 65*, 233-258.
- Peirce, R. S., Frone, M. R., Russell, M., & Cooper, M. L. (1996). Financial stress, social support, and alcohol involvement: A longitudinal test of the buffering hypothesis in a general population survey. *Health Psychology, 15*, 38-47.
- Pennebaker, J. W. (1990). *Opening up: The healing powers of confiding in others*. New York: Morrow.
- Pennebaker, J. W. (1997). Writing about emotional experiences as a therapeutic process. *Psychological Science, 8*, 162-166.
- Pennebaker, J. W., Barger, S. D., & Tiebout, J. (1989). Disclosure of traumas and health among Holocaust survivors. *Psychosomatic Medicine, 51*, 577-589.
- Pennebaker, J. W., & Beale, S. K. (1986). Confronting a traumatic event: Toward an understanding of inhibition and disease. *Journal of Abnormal Psychology, 95*, 274-281.
- Pennebaker, J. W., Colder, M., & Sharp, L. K. (1990). Accelerating the coping process. *Journal of Personality and Social Psychology, 58*, 528-537.
- Pennebaker, J. W., & Francis, M. E. (1996). Cognitive, emotional, and language processes in disclosure. *Cognition and Emotion, 10*, 601-626.
- Pennebaker, J. W., & Sanders, D. Y. (1976). American graffiti: Effects of authority and reactance arousal. *Personality and Social Psychology Bulletin, 2*, 264-267.
- Penner, L. A. (2002). Dispositional and organizational influences on sustained volunteerism: An interactionist perspective. *Journal of Social Issues, 58*, 447-467.
- Penner, L. A., & Finkelstein, M. A. (1998). Dispositional and structural determinants of volunteerism. *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 525-537.
- Penner, L. A., Fritzsche, B. A., Craiger, J. P., & Freifeld, T. S. (1995). Measuring the prosocial personality. In J. Butcher & C. Spielberger (Eds.), *Advances in personality assessment* (Vol. 10, pp. 147-163). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Pennington, J., & Schlenker, B. R. (1999). Accountability for consequential decisions: Justifying ethical judgments to audiences. *Personality and Social Psychology Bulletin, 25*, 1067-1081.
- Pennington, N., & Hastie, R. (1988). Explanation-based decision making: Effects of memory structure on judgment. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 14*, 521-533.
- Pennington, N., & Hastie, R. (1990). Practical implications of psychological research on juror and jury decision making. *Personality and Social Psychology Bulletin, 16*, 90-105.
- Pennington, N., & Hastie, R. (1992). Explaining the evidence: Tests of the story model for juror decision making. *Journal of Personality and Social Psychology, 62*, 189-206.
- Penrod, S. D., & Cutler, B. (1999). Preventing mistaken convictions in eyewitness identification trials: The case against traditional safeguards. In R. Roesch, S. D. Hart, & J. R. P. Ogloff (Eds.), *Psychology and law: The state of the discipline* (pp. 89-118). New York: Kluwer.
- Peplau, L. A., & Perlman, D. (1982). Perspectives on loneliness. In L. A. Peplau & D. Perlman (Eds.), *Loneliness: A sourcebook of current theory, research, and therapy* (pp. 1-18). New York: Wiley.
- Perlstein, L. (1999, November 14). The sweet rewards of learning: Teachers motivate students with tokens for fries and candy. *Washington Post*, pp. A1, A14.
- Perrett, D. I., May, K. A., & Yoshikawa, S. (1994). Facial shape and judgments of female attractiveness. *Nature, 368*, 239-242.
- Perrin, S., & Spencer, C. (1981). Independence or conformity in the Asch experiment as a reflection of cultural or situational factors. *British Journal of Social Psychology, 20*, 205-209.
- Pertman, A. (1995, February 3). Gestures aren't body of evidence, Ito warns. *Boston Globe*, p. 3.
- Peters, L. H., Hartke, D. D., & Pohlmann, J. T. (1985). Fiedler's contingency theory of leadership: An application of the meta-analysis procedures of Schmidt and Hunter. *Psychological Bulletin, 97*, 274-285.
- Peterson, C., & Seligman, M. E. P. (1984). Causal explanations as a risk factor for depression: Theory and evidence. *Psychological Review, 91*, 347-374.
- Peterson, R. D., & Bailey, W. C. (1988). Murder and capital punishment in the evolving context of the post-Furman era. *Social Forces, 66*, 774-807.
- Peterson, R. S., & Nemeth, C. J. (1996). Focus versus flexibility: Majority and minority influence can both improve performance. *Personality and Social Psychology Bulletin, 22*, 14-23.
- Petrie, K. J., Booth, R. J., & Pennebaker, J. W. (1998). The immunological effects of thought suppression. *Journal of Personality and Social Psychology, 75*, 1264-1272.

- Petrie, T. A., Austin, L. J., Crowley, B. J., Helmcamp, A., Johnson, C. E., Lester, R., et al. (1996). Sociocultural expectations for attractiveness for males. *Sex Roles*, 35, 581–602.
- Petroselli, D. M., & Knobler, P. (1998). *Triumph of justice: Closing the book on the Simpson saga*. New York: Crown.
- Pettigrew, T. F. (1958). Personality and sociocultural factors and intergroup attitudes: A cross-national comparison. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 29–42.
- Pettigrew, T. F. (1969). Racially separate or together? *Journal of Social Issues*, 25, 48–69.
- Pettigrew, T. F. (1979). The ultimate attribution error: Extending Allport's cognitive analysis of prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, 461–476.
- Pettigrew, T. F. (1985). New black-white patterns: How best to conceptualize them? *Annual Review of Sociology*, 11, 329–346.
- Pettigrew, T. F. (1989). The nature of modern racism in the United States. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 2, 291–303.
- Pettigrew, T. F. (1991). Normative theory in intergroup relations: Explaining both harmony and conflict. *Psychology and Developing Societies*, 3, 9–16.
- Pettigrew, T. F. (1998). Reactions toward the new minorities of Western Europe. *Annual Review of Sociology*, 24, 77–103.
- Pettigrew, T. F., Jackson, J. S., Brika, J. B., Lemaine, G., Meertens, R. W., Wagner, U., & Zick, A. (1998). Outgroup prejudice in western Europe. *European Review of Social Psychology*, 8, 241–273.
- Pettigrew, T. F., & Meertens, R. W. (1995). Subtle and blatant prejudice in western Europe. *European Journal of Social Psychology*, 25, 57–75.
- Pettigrew, T. F., & Tropp, L. (2003). *A meta-analytic test and reformulation of intergroup contact theory*. Unpublished manuscript.
- Petty, R. E. (1995). Attitude change. In A. Tesser (Ed.), *Advanced social psychology* (pp. 195–255). New York: McGraw-Hill.
- Petty, R. E., & Brock, T. C. (1981). Thought disruption and persuasion: Assessing the validity of attitude change experiments. In R. E. Petty, T. M. Ostrom, & T. C. Brock (Eds.), *Cognitive responses in persuasion* (pp. 55–79). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986). *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer-Verlag.
- Petty, R. E., Cacioppo, J. T., & Goldman, R. (1981). Personal involvement as a determinant of argument-based persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 847–855.
- Petty, R. E., Haugvedt, C. P., & Smith, S. M. (1995). Elaboration as a determinant of attitude strength. In R. E. Petty & J. A. Krosnick (Eds.), *Attitude strength: Antecedents and consequences* (pp. 93–130). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Petty, R. E., Priester, J. R., & Brinol, P. (2002). Mass media attitude change: Implications of the elaboration likelihood model of persuasion. In J. Bryant, & D. Zillmann (Eds.), *Media effects: Advances in theory and research* (2nd ed., pp. 155–198). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Petty, R. E., & Wegener, D. T. (1999). The elaboration likelihood model: Current status and controversies. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.), *Dual-process theories in social psychology* (pp. 41–72). New York: Guilford Press.
- Petty, R. E., Wegener, D. T., & Fabrigar, L. R. (1997). Attitudes and attitude change. *Annual Review of Psychology*, 48, 609–647.
- Petty, R. E., Wells, G. L., & Brock, T. C. (1976). Distraction can enhance or reduce yielding to propaganda: Thought disruption versus effort justification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 874–884.
- Pezdek, K., & Banks, W. P. (Eds.). (1996). *The recovered memory/false memory debate*. San Diego, CA: Academic Press.
- Phillips, D. P. (1988). The impact of mass media violence on U.S. homicides. *American Sociological Review*, 48, 560–568.
- Phillips, D. P. (1986). Natural experiments on the effects of mass media violence on fatal aggression: Strengths and weaknesses of a new approach. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 19, pp. 207–250). Orlando, FL: Academic Press.
- Pickel, K. L. (1998). Unusualness and threat as possible causes of "weapons focus." *Memory*, 6, 277–295.
- Pickett, C. L., Silver, M. D., & Brewer, M. B. (2002). The impact of assimilation and differentiation needs on perceived group importance and judgments of ingroup size. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 546–558.
- Piliavin, I. M., Piliavin, J. A., & Rodin, J. (1975). Costs, diffusion, and the stigmatized victim. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 429–438.
- Piliavin, J. A., & Charnig, H. (1990). Altruism: A review of recent theory and research. *Annual Review of Sociology*, 16, 27–65.
- Piliavin, J. A., Dovidio, J. F., Gaertner, S. L., & Clark, R. D., III. (1981). *Emergency intervention*. New York: Academic Press.
- Piliavin, J. A., & Piliavin, I. M. (1972). The effect of blood on reactions to a victim. *Journal of Personality and Social Psychology*, 23, 253–261.
- Pincus, T., & Morley, S. (2001). Cognitive-processing bias in chronic pain: A review and integration. *Psychological Bulletin*, 127, 599–617.
- Pinker, S. (2002). *The blank slate: The modern denial of human nature*. New York: Viking.
- Pleban, R., & Tesser, A. (1981). The effects of relevance and quality of another's performance on interpersonal closeness. *Social Psychology Quarterly*, 44, 278–285.
- PollingReport.com. (2003, July 31). *President Bush: Job ratings*. Retrieved from <http://www.pollingreport.com/BushJob.htm>
- Pope, H. G., Jr., Gruber, A. J., Mangweth, B., Bureau, B., de Col, C., Jouvent, R., & Hudson, J. I. (2000). Body image perception among men in three countries. *American Journal of Psychiatry*, 157, 1297–1301.
- Pope, H. G., Jr., Olivardia, R., Gruber, A. J., & Borowiecki, J. (1999). Evolving ideals of male body image as seen through action toys. *International Journal of Eating Disorders*, 26, 65–72.
- Pope, H. G., Jr., Phillips, K. A., & Olivardia, R. (2000). *The Adonis complex: The secret crisis of male body obsession*. New York: Freeman.
- Porter, J. R. (1971). *Black child, white child: The development of racial attitudes*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Porter, J. R., & Washington, R. E. (1979). Black identity and self-esteem, 1968–1978. *Annual Review of Sociology*, 5, 53–74.
- Porter, J. R., & Washington, R. E. (1989). Developments in research on black identity and self-esteem, 1979–1988. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 2, 339–353.
- Postmes, T., & Spears, R. (1998). Deindividuation and antinormative behavior: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 123, 238–259.
- Postmes, T., Spears, R., & Cihangir, S. (2001). Quality of decision making and group norms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 918–930.
- Povinelli, D. J. (1994). A theory of mind is in the head, not the heart. *Behavioral and Brain Sciences*, 17, 573–574.
- Povinelli, D. J., Landau, K. R., & Perilloux, H. K. (1996). Self-recognition in young children using delayed versus live feedback: Evidence of a developmental asynchrony. *Child Development*, 67, 1540–1554.
- Powledge, F. (1991). *Free at last? The civil rights movement and the people who made it*. Boston: Little, Brown.
- Pratkanis, A. R. (1992). The cargo-cult science of subliminal persuasion. *Skeptical Inquirer*, 16, 260–272.
- Prentice, D. A., Miller, D. T., & Lightdale, J. R. (1994). Asymmetries in attachments to groups and to their members: Distinguishing between common-identity and common-bond groups. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 484–493.
- Pressley, S. A. (2003, July 23). Discord over noise in Rehoboth Beach. *Washington Post*, pp. B1, B4.
- Preston, S. D., & De Waal, F.B.M. (2002). Empathy: Its ultimate and proximate bases. *Behavioral and Brain Sciences*, 25, 1–72.
- Pronin, E., Lin, D. Y., & Ross, L. (2002). The bias blind spot: Perceptions of bias in self versus others. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 369–381.
- Pruitt, D. G. (1998). Social conflict. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 2, pp. 470–503). New York: McGraw-Hill.
- Pruitt, D. G., & Kimmel, M. J. (1977). Twenty years of experimental gaming: Critique, synthesis, and suggestions for the future. *Annual Review of Psychology*, 28, 363–392.
- Purdham, T. S. (1997, March 28). Tapes left by cult suggest comet was the sign to die. *New York Times*, p. A2.
- Quattrone, G. A. (1982). Behavioral consequences of attributional bias. *Social Cognition*, 1, 358–378.

- Quattrone, G. A. (1986). On the perception of a group's variability. In S. Worchel & W. G. Austin (Eds.), *Psychology of intergroup relations* (2nd ed.). Chicago: Nelson-Hall.
- Quattrone, G. A., & Jones, E. E. (1980). The perception of variability within ingroups and outgroups: Implications for the law of small numbers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 141-152.
- Quinn, A., & Schlenker, B. R. (2002). Can accountability produce independence? Goals as determinants of the impact of accountability on conformity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 472-483.
- Raety, H., Vaenskae, J., Kasanen, K., & Kaerkkaeinen, R. (2002). Parents' explanations of their child's performance in mathematics and reading: A replication and extension of Yee and Eccles. *Sex Roles*, 46, 121-128.
- Rajecki, D. W., Kidd, R. F., & Ivins, B. (1976). Social facilitation in chickens: A different level of analysis. *Journal of Experimental Social Psychology*, 12, 233-246.
- Ramsey, S. J. (1981). The kinesics of femininity in Japanese women. *Language Sciences*, 3, 104-123.
- Rapoport, A., & Chammah, A. M. (1965). *Prisoner's dilemma: A study in conflict and cooperation*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Raps, C. S., Peterson, C., Jonas, M., & Seligman, M. E. P. (1982). Patient behavior in hospitals: Helplessness, reactance, or both? *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 1036-1041.
- Raskin, D. C., Honis, C. R., & Kircher, J. C. (1997). The scientific status of research on polygraph techniques: The case for polygraph tests. In D. L. Faigman, D. H. Kaye, M. J. Saks, & J. Sanders (Eds.), *Modern scientific evidence: The law and science of expert testimony* (pp. 565-582). St. Paul, MN: West.
- Reagan, R. (1990). *An American life*. New York: Simon & Schuster.
- Rector, M., & Neiva, E. (1996). Communication and personal relations in Brazil. In W. B. Gudykunst, S. Ting-Toomey, & T. Nishida (Eds.), *Communication in personal relationships across cultures* (pp. 156-173). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Redlawsk, D. P. (2002). Hot cognition or cool consideration? Testing the effects of motivated reasoning on political decision making. *Journal of Politics*, 64, 1021-1044.
- Regan, P. C. (1998). Of lust and love: Beliefs about the role of sexual desire in romantic relationships. *Personal Relationships*, 5, 139-157.
- Regan, P. C., & Berscheid, E. (1995). Gender differences in beliefs about the causes of male and female sexual desire. *Personal Relationships*, 2, 345-358.
- Regan, P. C., & Berscheid, E. (1997). Gender differences in characteristics desired in a potential sexual and marriage partner. *Journal of Psychology and Human Sexuality*, 9, 25-37.
- Regan, P. C., & Berscheid, E. (1999). *Lust: What we know about human sexual desire*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Regan, P. C., Snyder, M., & Kassin, S. M. (1995). Unrealistic optimism: Self-enhancement or person positivity? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1073-1082.
- Rehm, J., Steinleitner, M., & Lilli, W. (1987). Wearing uniforms and aggression: A field experiment. *European Journal of Social Psychology*, 17, 357-360.
- Reifman, A. S., Lerrick, R. P., Crandall, C. S., & Fein, S. (1996). *Predicting sporting events: Accuracy as a function of reasons analysis, expertise, and task difficulty*. Unpublished manuscript, Research Institute on Addictions, Buffalo, NY.
- Reifman, A. S., Lerrick, R. P., & Fein, S. (1988). The heat-aggression relationship in major league baseball. Paper presented at the annual meeting of the American Psychological Association, San Francisco.
- Reis, H. T., & Judd, C. M. (Eds.). (2000). *Handbook of research methods in social and personality psychology*. New York: Cambridge University Press.
- Reis, H. T., Nezlek, J., & Wheeler, L. (1980). Physical attractiveness in social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 604-617.
- Reis, H. T., & Patrick, B. C. (1996). Attachment and intimacy: Component processes. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 523-563). New York: Guilford Press.
- Reis, H. T., Wheeler, L., Speigel, N., Kernis, M. H., Nezlek, J., & Perri, M. (1982). Physical attractiveness in social interaction: 2. Why does appearance affect social experience? *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 979-996.
- Reis, S. M., & Park, S. (2001). Gender differences in high-achieving students in math and science. *Journal for the Education of the Gifted*, 25, 52-73.
- Reisman, J. M. (1990). Intimacy in same-sex friendships. *Sex Roles*, 23, 65-82.
- Reiss, D., & Marino, L. (2001). Mirror self-recognition in the bottlenose dolphin: A case of cognitive convergence. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 98, 5937-5942.
- Reiter, S. M., & Samuel, W. (1980). Littering as a function of prior litter and the presence or absence of prohibitive signs. *Journal of Applied Social Psychology*, 10, 45-55.
- Reitzes, D. C. (1952). The role of organizational structures: Union versus neighborhood in a tension situation. *Journal of Social Issues*, 9, 37-44.
- Renaud, J. M., & McConnell, A. R. (2002). Organization of the self-concept and the suppression of self-relevant thoughts. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, 79-86.
- Reno, R. R., Cialdini, R. B., & Kallgren, C. A. (1993). The transsituational influence of social norms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 104-112.
- Rhodes, G., Yoshikawa, S., Clark, A., Lee, K., McKay, R., & Akamatsu, S. (2001). Attractiveness of facial averageness and symmetry in non-Western cultures: In search of biologically based standards of beauty. *Perception*, 30, 611-625.
- Rhodes, N., & Wood, W. (1992). Self-esteem and intelligence affect influenceability: The mediating role of message reception. *Psychological Bulletin*, 111, 156-171.
- Rhodes, R. (1995, June 19). The general and World War III. *New Yorker*, pp. 47-59.
- Rhodewalt, F., Sanbonmatsu, D. M., Tschanz, B., Feick, D. L., & Waller, A. (1995). Self-handicapping and interpersonal trade-offs: The effects of claimed self-handicaps on observers' performance evaluations and feedback. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1042-1050.
- Rholes, W. S., Newman, L. S., & Ruble, D. N. (1990). Understanding self and other: Developmental and motivational aspects of perceiving persons in terms of invariant dispositions. In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (Vol. 2, pp. 369-407). New York: Guilford Press.
- Richards, J. M., & Gross, J. J. (1999). Composure, at any cost? The cognitive consequences of emotion suppression. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 1038-1044.
- Richardson, D., Hammock, G., Smith, S., & Gardner, W. (1994). Empathy as a cognitive inhibitor of interpersonal aggression. *Aggressive Behavior*, 20, 275-289.
- Richmond, V. P., & McCroskey, J. C. (1995). *Nonverbal behavior in interpersonal relations*. Needham Heights, MA: Allyn & Bacon.
- Richter, C. P. (1957). On the phenomenon of sudden death in animals and man. *Psychosomatic Medicine*, 19, 191-198.
- Ringelmann, M. (1913). Recherches sur les moteurs animés: Travail de l'homme [Research on driving forces: Human work]. *Annales de l'Institut National Agronomique*, series 2, 12, 1-40.
- Riordan, C. A. (1978). Equal-status interracial contact: A review and revision of a concept. *International Journal of Intercultural Relations*, 2, 161-185.
- Robertson, T. (2003, June 8). Cries of gender, celebrity bias over Stewart. *The New York Times*, p. A14.
- Robins, R. W., & Beer, J. S. (2001). Positive illusions about the self: Short-term benefits and long-term costs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 340-352.
- Robins, R. W., Spranca, M. D., & Mendelson, G. A. (1996). The actor-observer effect revisited: Effects of individual differences and repeated social interactions on actor and observer attributions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 375-389.
- Rodin, J. (1986). Aging and health: Effects of the sense of control. *Science*, 233, 1271-1276.
- Rodin, J., & Langer, E. J. (1977). Long-term effects of a control-relevant intervention with the institutional aged. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 897-902.

- Rodrigo, M. F., & Ato, M. (2002). Testing the group polarization hypothesis by using logit models. *European Journal of Social Psychology*, 32, 3–18.
- Roesch, S. C., & Amir Khan, J. H. (1997). Boundary conditions for self-serving attributions: Another look at the sports pages. *Journal of Applied Social Psychology*, 27, 245–261.
- Roese, N. J. (1997). Counterfactual thinking. *Psychological Bulletin*, 121, 133–148.
- Roese, N. J., & Olson, J. M. (1997). Counterfactual thinking: The intersection of affect and function. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 29, pp. 1–59). San Diego, CA: Academic Press.
- Rogers, P. (1998). The cognitive psychology of lottery gambling: A theoretical review. *Journal of Gambling Studies*, 14, 111–134.
- Rogers, R. (1983). Cognitive and physiological processes in fear appeals and attitude change: A revised theory of protection motivation. In J. T. Cacioppo & R. E. Petty (Eds.), *Social psychophysiology: A sourcebook* (pp. 153–176). New York: Guilford Press.
- Rogers, R., & Prentice-Dunn, S. (1981). Deindividuation and anger-mediated interracial aggression: Unmasking regressive racism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 63–73.
- Rogers, T. B., Kuiper, N. A., & Kirker, W. S. (1977). Self-reference and the encoding of personal information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 677–688.
- Rohan, M., & Zanna, M. P. (1996). Value transmission in families. In C. Seligman, J. M. Olson, & M. P. Zanna (Eds.), *The psychology of values: The Ontario Symposium on personality and social psychology* (Vol. 8, pp. 253–276). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Rohrer, J. H., Baron, S. H., Hoffman, E. L., & Swander, D. V. (1954). The stability of autokinetic judgments. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49, 595–597.
- Roiphe, K. (1994). *The morning after: Sex, fear, and feminism*. New York: Little, Brown.
- Rosch, E., & Lloyd, B. (Eds.). (1978). *Cognition and categorization*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Roseman, I. J., & Smith, G. (2001). Appraisal theory: Overview, assumptions, varieties, controversies. In K. Scherer & A. Schorr (Eds.), *Appraisal processes in emotion: Theory, methods, research* (pp. 3–19). New York: Oxford University Press.
- Rosen, S., Bergman, M., Plester, D., El-Mofty, A., & Satti, M. (1962). Prebycusis study of a relatively noise-free population in the Sudan. *Annals of Otology, Rhinology, and Laryngology*, 71, 727–743.
- Rosenbaum, M. E. (1986). The repulsion hypothesis: On the nondevelopment of relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1156–1166.
- Rosenberg, L. A. (1961). Group size, prior experience, and conformity. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 63, 436–437.
- Rosenberg, M. J., Davidson, A. J., Chen, J., Judson, F. N., & Douglas, J. M. (1992). Barrier contraceptives and sexually transmitted diseases in women: A comparison of female-dependent methods and condoms. *American Journal of Public Health*, 82, 669–674.
- Rosenberg, S., Nelson, S., & Vivekananthan, P. S. (1968). A multidimensional approach to the structure of personality impressions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 283–294.
- Rosenblatt, P. C. (1974). Cross-cultural perspectives on attraction. In T. L. Huston (Ed.), *Foundations of interpersonal attraction* (pp. 79–99). New York: Academic Press.
- Rosenman, R. H. (1993). Relationship of the Type A behavior pattern with coronary heart disease. In L. Goldberger & S. Breznitz (Eds.), *Handbook of stress: Theoretical and clinical aspects* (2nd ed., pp. 449–476). New York: Free Press.
- Rosenthal, A. M. (1964). *Thirty-eight witnesses*. New York: McGraw-Hill.
- Rosenthal, R. (1994). Interpersonal expectancy effects: A 30-year perspective. *Current Directions in Psychological Science*, 3, 176–179.
- Rosenthal, R., & De Paulo, B. M. (1979). Sex differences in accommodation in nonverbal communication. In R. Rosenthal (Ed.), *Skill in nonverbal communication: Individual differences* (pp. 68–103). Cambridge, MA: Oelgeschlager, Gunn & Hain.
- Rosenthal, R., Hall, J. A., Di Matteo, M. R., Rogers, P. L., & Archer, D. (1979). *Sensitivity to nonverbal communication: The PONS test*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Rosenthal, R., & Jacobson, L. (1968). *Pygmalion in the classroom: Teacher expectations and student intellectual development*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10, pp. 179–220). Orlando, FL: Academic Press.
- Ross, L. (1998). Comment on Gilbert. In J. M. Darley & J. Cooper (Eds.), *Attribution and social interaction* (pp. 53–66). Washington, DC: American Psychological Association.
- Ross, L., Amabile, T. M., & Steinmetz, J. L. (1977). Social roles, social control, and biases in social perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 485–494.
- Ross, L., Lepper, M. R., & Hubbard, M. (1975). Perseverance in self-perception and social perception: Biased attributional processes in the debriefing paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 880–892.
- Ross, L., & Nisbett, R. E. (1991). *The person and the situation: Perspectives of social psychology*. New York: McGraw-Hill.
- Ross, L., & Ward, A. (1995). Psychological barriers to dispute resolution. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 27, pp. 255–304). San Diego, CA: Academic Press.
- Ross, L., & Ward, A. (1996). Naive realism: Implications for social conflict and misunderstanding. In T. Brown, E. Reed, & E. Turiel (Eds.), *Values and knowledge* (pp. 109–135). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Ross, M., & Olson, J. M. (1981). An expectancy-attribution model of the effects of placebos. *Psychological Review*, 88, 408–437.
- Ross, M., & Wilson, A. E. (2002). It feels like yesterday: Self-esteem, valence of personal past experiences, and judgments of subjective distance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 792–803.
- Ross, W., & La Croix, J. (1996). Multiple meanings of trust in negotiation theory and research: A literature review and integrative model. *International Journal of Conflict Management*, 7, 314–360.
- Rosser, B. S. (1991). The effects of using fear in public AIDS education on the behaviour of homosexually active men. *Journal of Psychology and Human Sexuality*, 4, 123–134.
- Rothbaum, F., & Tsang, B. Y.-P. (1998). Lovesongs in the United States and China: On the nature of romantic love. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 29, 306–319.
- Rothman, A. J. (2000). Toward a theory-based analysis of behavioral maintenance. *Health Psychology*, 19, 64–69.
- Rothman, A. J., & Salovey, P. (1997). Shaping perceptions to motivate healthy behavior: The role of message framing. *Psychological Bulletin*, 121, 5–19.
- Rothman, A. J., Salovey, P., Antone, C., Keough, K., & Martin, C. D. (1993). The influence of message framing on intentions to perform health behaviors. *Journal of Experimental Social Psychology*, 29, 408–432.
- Rubin, Z. (1970). Measurement of romantic love. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16, 265–273.
- Rubin, Z., Peplau, L. A., & Hill, C. T. (1981). Loving and leaving: Sex differences in romantic attachments. *Sex Roles*, 7, 821–835.
- Rudman, L. A. (1998). Self-promotion as a risk factor for women: The costs and benefits of counterstereotypical impression management. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 629–645.
- Rudman, L. A., & Borgida, E. (1995). The afterglow of construct accessibility: The behavioral consequences of priming men to view women as sexual objects. *Journal of Experimental Social Psychology*, 31, 493–517.
- Ruiter, R. A. C., Abraham, C., & Kok, G. (2001). Scary warnings and rational precautions: A review of the psychology of fear appeals. *Psychology and Health*, 16, 613–630.
- Rule, B. G., Taylor, B. R., & Dobbs, A. R. (1987). Priming effects of heat on aggressive thoughts. *Social Cognition*, 5, 131–143.
- Rusbult, C. E. (1983). A longitudinal test of the investment model: The development (and deterioration) of satisfaction and commitment in heterosexual involvements. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 101–117.
- Rusbult, C. E. (1987). Responses to dissatisfaction in close relationships: The exit-voice-loyalty-neglect model. In D. Perlman & S. W. Duck (Eds.), *Intimate relationships: Development, dynamics, and deterioration* (pp. 209–237). Newbury Park, CA: Sage.

- Rusbult, C. E. (1991). *Commitment processes in close relationships: The investment model*. Paper presented at the annual meeting of the American Psychological Association, San Francisco.
- Rusbult, C. E., & Buunk, B. P. (1993). Commitment processes in close relationships: An interdependence analysis. *Journal of Social and Personal Relationships*, 10, 175-204.
- Rusbult, C. E., Johnson, D. J., & Morrow, G. D. (1986). Impact of couple patterns of problem solving on distress and nondistress in dating relationships. *Journal of Personal and Social Psychology*, 50, 744-753.
- Rusbult, C. E., & Martz, J. M. (1995). Remaining in an abusive relationship: An investment model analysis of nonvoluntary dependence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 558-571.
- Rusbult, C. E., Martz, J. M., & Agnew, C. R. (1998). The investment model scale: Measuring commitment level, satisfaction level, quality of alternatives, and investment size. *Personal Relationships*, 5, 357-391.
- Rusbult, C. E., & Van Lange, P. A. M. (1996). Interdependence processes. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 564-596). New York: Guilford Press.
- Rusbult, C. E., Yovetich, N. A., & Verette, J. (1996). An interdependence analysis of accommodation processes. In G. J. O. Fletcher & J. Fitness (Eds.), *Knowledge structures in close relationships: A social psychological approach* (pp. 63-90). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Rusbult, C. E., & Zembrod, I. M. (1983). Responses to dissatisfaction in romantic involvements: A multidimensional scaling analysis. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 274-293.
- Rushton, J. P. (1989). Genetic similarity, human altruism, and group selection. *Behavioral and Brain Sciences*, 12, 503-559.
- Russell, D. E. H. (1997). Pornography causes harm to women. In M. R. Walsh (Ed.), *Women, men, and gender: Ongoing debates* (pp. 158-169). New Haven, CT: Yale University Press.
- Russell, G. W. (1983). Psychological issues in sports aggression. In J. H. Goldstein (Ed.), *Sports violence* (pp. 157-181). New York: Springer-Verlag.
- Russell, J. A. (1994). Is there universal recognition of emotion from facial expression? A review of the cross-cultural studies. *Psychological Bulletin*, 115, 102-141.
- Russell, J. A., & Barrett, L. F. (1999). Core effect, prototypical emotional episodes, and other things called emotion: Dissecting the elephant. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 805-819.
- Russo, A. (2001). *Taking back our lives: A call to action for the feminist movement*. New York: Routledge.
- Rutter, D. R., Quine, L., & Albery, I. P. (1998). Perceptions of risk in motorcyclists: Unrealistic optimism, relative realism, and predictions of behaviour. *British Journal of Psychology*, 89, 681-696.
- Ryan, B., Jr. (1991). *It works! How investment spending in advertising pays off*. New York: American Association of Advertising Agencies.
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Intrinsic and extrinsic rewards: Classic definitions and new directions. *Current Educational Psychology*, 25, 54-67.
- Ryff, C. D., & B. H. Singer (Eds.). (2001). *Emotion, social relationships, and health*. New York: Oxford University Press.
- Sacks, O. (1987). *The man who mistook his wife for a hat and other clinical tales*. New York: Harper & Row.
- Sadik, N. (1991). World population continues to rise. *Futurist*, 25, 9-14.
- Sadker, M., & Sadker, D. (1994). *Failing at fairness: How America's schools cheat girls*. New York: Scribner.
- Saffer, H. (2002). Alcohol advertising and youth. *Journal of Studies on Alcohol*, 14, 173-181.
- Sagarin, B. J., Cialdini, R. B., Rice, W. E., & Serina, S. B. (2002). Dispelling the illusion of invulnerability: The motivations and mechanisms of resistance to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 526-541.
- Sakai, H. (1999). A multiplicative power-function model of cognitive dissonance: Toward an integrated theory of cognition, emotion, and behavior after Leon Festinger. In E. Harmon-Jones & J. S. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology* (pp. 120-138). Washington, DC: American Psychological Association.
- Saks, M. J., & Marti, M. W. (1997). A meta-analysis of the effects of jury size. *Law and Human Behavior*, 21, 451-466.
- Sakurai, M. M. (1975). Small group cohesiveness and detrimental conformity. *Sociometry*, 38, 340-357.
- Salili, F. (1996). Learning and motivation: An Asian perspective. *Psychology and Developing Societies*, 8, 55-81.
- Salovey, P., Mayer, J. D., & Rosenthal, D. L. (1991). Mood and helping: Mood as a motivator of helping and helping as a regulator of mood. In M. S. Clark (Ed.), *Prosocial behavior: Review of personality and social psychology* (Vol. 12, pp. 215-237). Newbury Park, CA: Sage.
- Salovey, P., & Rodin, J. (1985). Cognitions about the self: Connecting feeling states and social behavior. In P. Shaver (Ed.), *Self, situations, and social behavior: Review of personality and social psychology* (Vol. 6, pp. 143-166). Beverly Hills, CA: Sage.
- Salovey, P., Rothman, A. J., Detweiler, J. B., & Steward, W. T. (2000). Emotional states and physical health. *American Psychologist*, 55, 110-121.
- Sanders, G. S. (1983). An attentional process model of social facilitation. In A. Hare, H. Bumberg, V. Kent, & M. Davies (Eds.), *Small groups*. London: Wiley.
- Sands, E. R., & Wardle, J. (2003). Internalization of ideal body shapes in 9 to 12-year-old girls. *International Journal of Eating Disorders*, 33, 193-204.
- Sanger, D. E. (1993, May 30). The career and the kimono. *New York Times Magazine*, pp. 18-19.
- Sanna, L. J. (1992). Self-efficacy theory: Implications for social facilitation and social loafing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 774-786.
- Sanna, L. J., Meier, S., & Wegner, E. A. (2001). Counterfactuals and motivation: Mood as input to affective enjoyment and preparation. *British Journal of Social Psychology*, 40, 235-256.
- Sanna, L. J., Schwarz, N., & Stocker, S. L. (2002). When debiasing backfires: Accessible content and accessibility experiences in debiasing hindsight. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 28, 497-502.
- Sansone, C., & Harackiewicz, J. M. (1996). "I don't feel like it": The function of interest in self-regulation. In L. L. Martin & A. Tesser (Eds.), *Striving and feeling: Interactions among goals, affect, and self-regulation* (pp. 203-228). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Sansone, C., & Harackiewicz, J. M. (1997). "Reality" is complicated: Comment on Eisenberger and Cameron. Unpublished manuscript, University of Utah.
- Sarche, J. (2003, June 22). For new female cadets, an Air Force Academy in turmoil. *Boston Globe*, p. A12.
- Sargent, J. D., Dalton, M. A., Beach, M. L., Mott, L. A., Tickle, J. J., Ahrens, M. B., & Heatherton, T. F. (2002). Viewing tobacco use in movies: Does it shape attitudes that mediate adolescent smoking? *American Journal of Preventive Medicine*, 22, 137-145.
- Sastry, J., & Ross, C. E. (1998). Asian ethnicity and the sense of personal control. *Social Psychology Quarterly*, 61, 101-120.
- Savitsky, K. (1998). Embarrassment study [E-mails]. Society for Personal and Social Psychology e-mail list archive. Retrieved from <http://www.stolaf.edu/cgi-bin/mailarchivesearch.pl?directory=/home/www/people/huff/SPSP&listname=archive98>
- Savitsky, K., Epley, N., & Gilovich, T. (2001). Do others judge us as harshly as we think? Overestimating the impact of our failures, shortcomings, and mishaps. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 44-56.
- Savitsky, K., Medvec, V. H., Charlton, A. E., & Gilovich, T. (1998). "What, me worry?" Arousal, misattribution, and the effect of temporal distance on confidence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 529-536.
- Schachter, S. (1951). Deviation, rejection, and communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 190-207.
- Schachter, S. (1959). *The psychology of affiliation*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Schachter, S. (1964). The interaction of cognitive and physiological determinants of emotional state. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 1, pp. 49-80). New York: Academic Press.
- Schachter, S., & Singer, J. E. (1962). Cognitive, social, and physiological determinants of emotional states. *Psychological Review*, 69, 379-399.

- Schachter, S., & Singer, J. E. (1979). Comments on the Maslach and Marshall-Zimbardo experiments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 989-995.
- Schacter, D. L. (1996). *Searching for memory: The brain, the mind, and the past*. New York: Basic Books.
- Schafer, M., & Crichlow, S. (1996). Antecedents of groupthink: A quantitative study. *Journal of Conflict Resolution*, 40, 415-435.
- Schaller, M., Asp, C. H., Rosell, M. C., & Heim, S. J. (1996). Training in statistical reasoning inhibits formation of erroneous group stereotypes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 829-844.
- Schama, S. (2003, March 10). The unloved American. *New Yorker*, pp. 34-39.
- Scheier, M. F., Carver, C. S., & Bridges, M. W. (1994). Distinguishing optimism from neuroticism (and trait anxiety, self-mastery, and self-esteem): A revision of the Life Orientation Test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 1063-1078.
- Schemo, D. J. (2003a, July 12). Ex-superintendent of Air Force Academy is demoted in wake of rape scandal. *New York Times*, p. A7.
- Schemo, D. J. (2003b, July 24). Study of campus faults some antidrinking drives. *New York Times*, p. A17.
- Scherer, K., & Schorr, A. (Eds.). (2001). *Appraisal processes in emotion: Theory, methods, research*. New York: Oxford University Press.
- Schiffmann, A., Cohen, S., Nowik, R., & Selinger, D. (1978). Initial diagnostic hypotheses: Factors which distort physicians' judgment. *Organizational Behavior and Human Performance*, 21, 305-315.
- Schlenger, W. E., Caddell, J. M., Ebert, L., Jordan, B. K., Rourke, K. M., Wilson, D., et al. (2002). Psychological reactions to terrorist attacks: Findings from the National Study of Americans' Reactions to September 11. *Journal of the American Medical Association*, 288, 581-588.
- Schlenker, B. R. (1980). *Impression management: The self-concept, social identity, and interpersonal relations*. Monterey, CA: Brooks/Cole.
- Schlenker, B. R., & Weingold, M. F. (1989). Self-identification and accountability. In R. A. Giacalone & P. Rosenfeld (Eds.), *Impression management in the organization* (pp. 21-43). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Schmidt, D. E., & Keating, J. P. (1979). Human crowding and personal control: An integration of the research. *Psychological Bulletin*, 86, 680-700.
- Schmitt, B. H., Gilovich, T., Goore, N., & Joseph, L. (1986). Mere presence and social facilitation: One more time. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 228-241.
- Schneider, D. J. (1973). Implicit personality theory: A review. *Psychological Bulletin*, 79, 294-309.
- Schneider, D. J., Hastorf, A. H., & Ellsworth, P. C. (1979). *Person perception* (2nd ed.). Reading, MA: Addison-Wesley.
- Schneider, M. E., Major, B., Luhutanen, R., & Crocker, J. (1996). Social stigma and the potential costs of assumptive help. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 201-209.
- Schofield, J. W. (1986). Causes and consequences of the color-blind perspective. In J. F. Dovidio & S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination, and racism* (pp. 231-253). Orlando, FL: Academic Press.
- Schooler, J. W. (1999). Seeking the core: The issues and evidence surrounding recovered accounts of sexual trauma. In L. M. Williams & V. L. Banyard (Eds.), *Trauma and memory* (pp. 203-216). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Schooler, J. W., & Eich, E. (2000). Memory for emotional events. In E. Tulving & F. I. M. Craik (Eds.), *The Oxford handbook of memory* (pp. 379-392). Oxford, England: Oxford University Press.
- Schooler, J. W., & Engstler-Schooler, T. Y. (1990). Verbal overshadowing of visual memories: Some things are better left unsaid. *Cognitive Psychology*, 22, 36-71.
- Schooler, J. W., Fiore, S. M., & Brandimonte, M. A. (1997). At a loss from words: Verbal overshadowing of perceptual memories. *Psychology of Learning and Motivation*, 37, 291-340.
- Schopler, J., & Insko, C. A. (1999). The reduction of the interindividual-intergroup discontinuity effect: The role of future consequences. In M. Foddy & M. Smithson (Eds.), *Resolving social dilemmas: Dynamic, structural, and intergroup aspects* (pp. 281-293). Bristol, PA: Taylor & Francis.
- Schriesheim, C. A., Tepper, B. J., & Tetraut, L. A. (1994). Least preferred co-worker score, situational control, and leadership effectiveness: A meta-analysis of contingency model performance predictions. *Journal of Applied Psychology*, 79, 561-573.
- Schroeder, D. H., & Costa, P. T., Jr. (1984). Influence of life event stress on physical illness: Substantive effects or methodological flaws? *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 853-863.
- Schultz, P. W., Oskamp, S., & Mainieri, T. (1995). Who recycles and when? A review of personal and situational factors. *Journal of Environmental Psychology*, 15, 105-121.
- Schulz, R. (1976). Effects of control and predictability on the physical and psychological well-being of the institutionalized aged. *Journal of Personality and Social Psychology*, 33, 563-573.
- Schulz, R., & Hanusa, B. H. (1978). Long-term effects of control and predictability-enhancing interventions: Findings and ethical issues. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1202-1212.
- Schuman, H., & Kalton, G. (1985). Survey methods. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (3rd ed., Vol. 1, pp. 635-697). New York: McGraw-Hill.
- Schwartz, J. (2003, June 7). Shuttle tests seem to back foam theory in accident. *New York Times*, p. A1.
- Schwartz, J., & Wald, M. L. (2003, June 7). NASA's failings go beyond foam hitting shuttle, panel says. *New York Times*, p. A1.
- Schwartz, S. H. (1992). Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 25, pp. 1-65). San Diego, CA: Academic Press.
- Schwartz, S. H., & Gottlieb, A. (1976). Bystander reactions to a violent theft: Crime in Jerusalem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 1188-1199.
- Schwarz, N., & Bless, H. (1992). Constructing reality and its alternative: An inclusion/exclusion model of assimilation and contrast effects in social judgment. In L. L. Martin & A. Tesser (Eds.), *The construction of social judgment* (pp. 217-245). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Schwarz, N., Bless, H., Strack, F., Klumpp, G., Rittenauer-Schatka, H., & Simmons, A. (1991). Ease of retrieval as information: Another look at the availability heuristic. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 195-202.
- Schwarz, N., & Clore, G. L. (1988). How do I feel about it? Informative functions of affective states. In K. Fiedler & J. Forgas (Eds.), *Affect, cognition, and social behavior* (pp. 44-62). Toronto, Ontario, Canada: Hogrefe.
- Schwarz, N., Groves, R. M., & Schuman, H. (1998). Survey methods. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 1, pp. 143-179). New York: McGraw-Hill.
- Schwarz, N., & Vaughn, L. A. (2002). The availability heuristic revisited: Ease of recall and content of recall as distinct sources of information. In T. Gilovich, D. W. Griffin, & D. Kahneman (Eds.), *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment* (pp. 109-119). New York: Cambridge University Press.
- Schwarzer, R., & Leppin, A. (1991). Social support and health: A theoretical and empirical overview. *Journal of Social and Personal Relationships*, 8, 99-127.
- Scoboria, A., Mazzoni, G., Kirsch, I., & Milling, L. S. (2002). Immediate and persisting effects of misleading questions and hypnosis on memory reports. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 8, 26-32.
- Scott, J. E., & Cuvelier, S. J. (1993). Violence and sexual violence in pornography: Is it increasing? *Archives of Sexual Behavior*, 22, 357-371.
- Scott, J. P. (1958). *Aggression*. Chicago: University of Chicago Press.
- Sears, D. O. (1981). Life stage effects on attitude change, especially among the elderly. In S. B. Kiesler, J. N. Morgan, & V. K. Oppenheimer (Eds.), *Aging: Social change* (pp. 183-204). New York: Academic Press.
- Secord, P. F., & Backman, C. W. (1964). *Social psychology*. New York: McGraw-Hill.
- Sedikides, C., & Anderson, C. A. (1994). Causal perceptions of inter-trait relations: The glue that holds person types together. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 294-302.

- Sedikides, C., Gaertner, L., & Yoshiyasu, T. (2003). Pancultural self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 60-79.
- Sedikides, C., & Strube, M. J. (1997). Self-evaluation: To thine own self be good, to thine own self be sure, to thine own self be true, and to thine own self be better. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 29, pp. 209-269). San Diego, CA: Academic Press.
- Seligman, M. E. P. (1975). *Helplessness: On depression, development, and death*. San Francisco: Freeman.
- Seligman, M. E. P. (2002). Positive psychology, positive prevention, and positive therapy. In C. R. Snyder & S. J. Lopez (Eds.), *Handbook of positive psychology* (pp. 3-9). New York: Oxford University Press.
- Selye, H. (1956). *The stress of life*. New York: McGraw-Hill.
- Selye, H. (1976). *Stress in health and disease*. Woburn, MA: Butterworth.
- Senchak, M., & Leonard, K. E. (1992). Attachment styles and marital adjustment among newlywed couples. *Journal of Social and Personal Relationships*, 9, 51-64.
- Senko, C., & Harackiewicz, J.M. (2002). Performance goals: The moderating roles of context and achievement orientation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, 603-610.
- Seppa, N. (1997). Children's TV remains steeped in violence. *APA Monitor*, 28, 36.
- Sergios, P. A., & Cody, J. (1985). Physical attractiveness and social assertiveness skills in male homosexual dating behavior and partner selection. *Journal of Social Psychology*, 125, 505-514.
- Seta, C. E., & Seta, J. J. (1995). When audience presence is enjoyable: The influences of audience awareness of prior success on performance and task interest. *Basic and Applied Social Psychology*, 16, 95-108.
- Seta, J. J., Seta, C. E., & Wang, M. A. (1990). Feelings of negativity and stress: An averaging-summation analysis of impressions of negative life experiences. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 376-384.
- Shackelford, T. K., & Buss, D. M. (1996). Betrayal in mateships, friendships, and coalitions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 1151-1164.
- Shapiro, P. N., & Penrod, S. D. (1986). Meta-analysis of facial identification studies. *Psychological Bulletin*, 100, 139-156.
- Sharan, S. (1980). Cooperative learning in small groups. *Review of Educational Research*, 50, 241-271.
- Sharp, F. C. (1928). *Ethics*. New York: Century.
- Sharpe, D., Adair, J. G., & Roese, N. J. (1992). Twenty years of deception research: A decline in subjects' trust? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 585-590.
- Shaver, P. R., Collins, N., & Clark, C. L. (1996). Attachment styles and internal working models of self and relationship partners. In G. J. O. Fletcher & J. Fitness (Eds.), *Knowledge structures in close relationships: A social psychological approach* (pp. 25-62). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Shaver, P. R., Hazan, C., & Bradshaw, D. (1988). Love as attachment: The integration of three behavioral systems. In R. J. Sternberg & M. L. Barnes (Eds.), *The psychology of love* (pp. 68-99). New Haven, CT: Yale University Press.
- Shaver, P. R., Wu, S., & Schwartz, J. C. (1992). Cross-cultural similarities and differences in emotion and its representation. In M. S. Clark (Ed.), *Review of personality and social psychology: Vol. 13. Emotion* (pp. 175-212). Newbury Park, CA: Sage.
- Shavitt, S. (1989). Operationalizing functional theories of attitude. In A. R. Pratkanis, S. J. Breckler, & A. G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function* (pp. 311-337). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Shavitt, S. (1990). The role of attitude objects in attitude function. *Journal of Experimental Social Psychology*, 26, 124-148.
- Shavitt, S., Sanbonmatsu, D. M., Smittipatana, S., & Posavac, S. S. (1999). Broadening the conditions for illusory correlation formation: Implications for judging minority groups. *Basic and Applied Social Psychology*, 21, 263-279.
- Shaw, J. I., & Skolnick, P. (1995). Effects of prohibitive and informative judicial instructions on jury decision making. *Social Behavior and Personality*, 23, 319-325.
- Shaw, J. I., & Skolnick, P. (1999). Weapon focus and gender differences in eyewitness accuracy: Arousal versus salience. *Journal of Applied Social Psychology*, 29, 2328-2341.
- Sheeran, P., & Taylor, S. (1999). Predicting intentions to use condoms: A meta-analysis and comparison of the theories of reasoned action and planned behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 29, 1624-1675.
- Sheldon, K. M. (1999). Learning the lessons of tit-for-tat: Even competitors can get the message. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 1245-1253.
- Shepperd, J. A., & Taylor, K. M. (1999). Social loafing and expectancy-value theory. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 1147-1158.
- Sherif, M. (1936). *The psychology of social norms*. New York: Harper.
- Sherif, M. (1966). *In common predicament: Social psychology of intergroup conflict and cooperation*. Boston: Houghton Mifflin.
- Sherif, M., Harvey, O. J., White, J., Hood, W., & Sherif, C. W. (1961). *Intergroup conflict and cooperation: The robber's cave experiment*. Norman: Institute of Intergroup Relations, University of Oklahoma.
- Sherman, D. K., & Kim, H. S. (2002). Affective perseverance: The resistance of affect to cognitive invalidation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 224-237.
- Sherrod, D. R. (1974). Crowding, perceived control, and behavioral aftereffects. *Journal of Applied Social Psychology*, 4, 171-186.
- Sherrod, D. R., & Cohen, S. (1979). Density, personal control, and design. In A. Baum & J. R. Aiello (Eds.), *Residential crowding and design* (pp. 217-227). New York: Plenum.
- Shotland, R. L., & Straw, M. K. (1976). Bystander response to an assault: When a man attacks a woman. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 990-999.
- Showers, C., & Zeigler-Hill, V. (2003). Organization of self-knowledge: Features, functions, and flexibility. In M. R. Leary & J. P. Tangney (Eds.), *Handbook of self and identity* (pp. 47-67). New York: Guilford Press.
- Shupe, L. M. (1954). Alcohol and crimes: A study of the urine alcohol concentration found in 882 persons arrested during or immediately after the commission of a felony. *Journal of Criminal Law and Criminology*, 33, 661-665.
- Sibley, C. G., & Lui, J. H. (2003). Differentiating active and passive littering: A two-stage process model of littering behavior in public spaces. *Environment and Behavior*, 35, 415-433.
- Siero, F. W., Bakker, A. B., Dekker, G. B., & Van Den Burg, M. T. C. (1996). Changing organizational energy consumption behavior through comparative feedback. *Journal of Environmental Psychology*, 16, 235-246.
- Sigall, H., & Page, R. (1971). Current stereotypes: A little fading, a little faking. *Journal of Personality and Social Psychology*, 18, 247-255.
- Signorielli, N., Gerbner, G., & Morgan, M. (1995). Violence on television: The Cultural Indicators Project. *Journal of Broadcasting and Electronic Media*, 39, 278-283.
- Silver, L. B., Dublin, C. C., & Lourie, R. S. (1969). Does violence breed violence? Contributions from a study of the child abuse syndrome. *American Journal of Psychiatry*, 126, 404-407.
- Silver, R., Holman, E. A., McIntosh, D. N., Poulin, M., & Gil-Rivas, V. (2002). Nationwide longitudinal study of psychological responses to September 11. *Journal of the American Medical Association*, 2882, 1235-1244.
- Silvers, D. H. (2000). The effects of cognitive load on strategic self-handicapping. *British Journal of Social Psychology*, 39, 65-72.
- Silverstein, B., Perdue, L., Peterson, B., & Kelly, E. (1986). The role of the mass media in promoting a thin standard of bodily attractiveness for women. *Sex Roles*, 14, 519-532.
- Silverstein, B., Peterson, B., & Perdue, L. (1986). Some correlates of the thin standard of bodily attractiveness for women. *International Journal of Eating Disorders*, 5, 895-906.
- Silvia, P. J., & Abele, A. E. (2002). Can positive affect induce self-focused attention? Methodological and measurement issues. *Cognition and Emotion*, 16, 845-853.
- Sime, J. D. (1983). Affiliative behavior during escape to building exits. *Journal of Environmental Psychology*, 3, 21-41.
- Simms, L. J. (2002). The application of attachment theory to individual behavior and functioning in close relationships: Theory,

- research, and practical applications. In J. H. Harvey & A. Wenzel (Eds.), *A clinician's guide to maintaining and enhancing close relationships* (pp. 63–80). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Simon, H. A. (1990). A mechanism for social selection and successful altruism. *Science*, 250, 1665–1668.
- Simonton, D. K. (1984). *Genius, creativity, and leadership: Historiometric inquiries*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Simonton, D. K. (1985). Intelligence and personal influence in groups: Four nonlinear models. *Psychological Review*, 92, 532–547.
- Simonton, D. K. (1987). *Why presidents succeed: A political psychology of leadership*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Simonton, D. K. (1998). Historiometric methods in social psychology. *European Review of Social Psychology*, 9, 267–293.
- Simonton, D. K. (2001). Predicting presidential performance in the United States: Equation replication on recent survey results. *Journal of Social Psychology*, 141, 299–307.
- Simpson, J. A. (1987). The dissolution of romantic relationships: Factors involved in relationship stability and emotional distress. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 689–692.
- Simpson, J. A., & Gangestad, S. W. (1992). Sociosexuality and romantic partner choice. *Journal of Personality*, 60, 31–51.
- Simpson, J. A., & Rholes, W. S. (1994). Stress and secure base relationships in adulthood. In K. Bartholomew & D. Perlman (Eds.), *Advances in personal relationships: Vol. 5. Attachment processes in adulthood* (pp. 181–204). Bristol, PA: Kingsley.
- Simpson, J. A., Rholes, W. S., & Nelligan, J. S. (1992). Support seeking and support giving within couples in an anxiety-provoking situation: The role of attachment styles. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 434–446.
- Sinclair, R. C., Hoffman, C., Mark, M. M., Martin, L. L., & Pickering, T. L. (1994). Construct accessibility and the misattribution of arousal: Schachter and Singer revisited. *Psychological Science*, 5, 15–19.
- Singelis, T. M. (1994). The measurement of independent and interdependent self-construals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 580–591.
- Singer, J. E., Baum, C. S., Baum, A., & Thew, B. D. (1982). Mass psychogenic illness: The case for social comparison. In M. J. Colligan, J. W. Pennebaker, & L. R. Murphy (Eds.), *Mass psychogenic illness: A social psychological analysis* (pp. 155–169). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Singer, M. (1990, January 29). Talk of the town. *New Yorker*, pp. 25–26.
- Singer, M. (2002, May 20). A year of trouble. *New Yorker*, pp. 42–46.
- Sirois, F. (1982). Perspectives on epidemic hysteria. In M. J. Colligan, J. W. Pennebaker, & L. R. Murphy (Eds.), *Mass psychogenic illness: A social psychological analysis* (pp. 217–236). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Skinner, E. A. (1995). *Perceived control, motivation, and coping*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Skinner, E. A. (1996). A guide to constructs of control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 549–570.
- Slavin, R. E. (1996). Cooperative learning in middle and secondary schools. (Special section: Young adolescents at risk.) *Clearing House*, 69, 200–205.
- Slavin, R. E., & Cooper, R. (1999). Improving intergroup relations: Lessons learned from cooperative learning programs. *Journal of Social Issues*, 55, 647–663.
- Sloan, J. H., Kellerman, A. L., Reay, D. T., Ferris, J. A., Koepsell, T., Rivara, F. P., et al. (1988). Handgun regulations, crime, assaults, and homicide: A tale of two cities. *New England Journal of Medicine*, 319, 1256–1261.
- Sloman, S. A. (1996). The empirical case for two systems of reasoning. *Psychological Bulletin*, 119, 9–22.
- Slovic, P., Fischhoff, B., & Lichtenstein, S. (1976). Cognitive processes and societal risk taking. In J. S. Carroll & J. Payne (Eds.), *Cognition and social behavior* (pp. 165–184). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Slovic, P., & Lichtenstein, S. (1971). Comparison of Bayesian and regression approaches to the study of information processing in judgment. *Organizational Behavior and Human Performance*, 6, 649–744.
- Slusher, M. P., & Anderson, C. A. (1989). Belief perseverance and self-defeating behavior. In R. Curtis (Ed.), *Self-defeating behaviors: Experimental research, clinical impressions, and practical implications* (pp. 11–40). New York: Plenum.
- Smith, A. E., Jussim, L., & Eccles, J. S. (1999). Do self-fulfilling prophecies accumulate, dissipate, or remain stable over time? *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 548–565.
- Smith, C. M., Tindale, R. S., & Dugoni, B. L. (1996). Minority and majority influence in freely interacting groups: Qualitative versus quantitative differences. *British Journal of Social Psychology*, 35, 137–149.
- Smith, D. D. (1976). The social content of pornography. *Journal of Communication*, 26, 16–24.
- Smith, E. R., & De Coster, J. (1999). Associative and rule-based processing: A connectionist interpretation of dual-process models. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.), *Dual-process theories in social psychology* (pp. 323–336). New York: Guilford Press.
- Smith, M. B., Bruner, J., & White, R. W. (1956). *Opinions and personality*. New York: Wiley.
- Smith, P. B., & Bond, M. H. (1999). *Social psychology across cultures* (2nd ed.). Needham Heights, MA: Allyn & Bacon.
- Smith, R. E., Wheeler, G., & Diener, E. (1975). Faith without works: Jesus people, resistance to temptation, and altruism. *Journal of Applied Psychology*, 5, 320–330.
- Smith, S. S., & Richardson, D. (1983). Amelioration of deception and harm in psychological research: The important role of debriefing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 1075–1082.
- Smith, V. L. (1991). Prototypes in the courtroom: Lay representation of legal concepts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 857–872.
- Smith, V. L., & Ellsworth, P. C. (1987). The social psychology of eyewitness accuracy: Misleading questions and communicator expertise. *Journal of Applied Psychology*, 72, 294–300.
- Smith, V. L., Kassin, S. M., & Ellsworth, P. C. (1989). Eyewitness accuracy and confidence: Within versus between-subjects correlations. *Journal of Applied Psychology*, 74, 356–359.
- Smyth, J. M. (1998). Written emotional expression: Effect sizes, outcome types, and moderating variables. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 66, 174–184.
- Snyder, C. R., & Higgins, R. L. (1988). Excuses: Their effective role in the negotiation of reality. *Psychological Bulletin*, 104, 28–35.
- Snyder, C. R., Irving, L. M., & Anderson, J. R. (1991). Hope and health. In C. R. Snyder & D. R. Forsyth (Eds.), *Handbook of clinical and social psychology* (pp. 285–305). New York: Pergamon.
- Snyder, C. R., & Lopez, S. J. (Eds.). (2002). *Handbook of positive psychology*. New York: Oxford University Press.
- Snyder, M. (1984). When belief creates reality. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 18, pp. 247–305). Orlando, FL: Academic Press.
- Snyder, M. (1993). Basic research and practical problems: The promise of a "functional" personality and social psychology. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, 251–264.
- Snyder, M., & De Bono, K. G. (1989). Understanding the functions of attitudes: Lessons for personality and social behavior. In A. R. Pratkanis, S. J. Breckler, & A. G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function* (pp. 339–359). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Snyder, M., & Ickes, W. J. (1985). Personality and social behavior. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (3rd ed., pp. 883–947). New York: McGraw-Hill.
- Snyder, M., Tanke, E. D., & Berscheid, E. (1977). Social perception and interpersonal behavior: On the self-fulfilling nature of social stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 656–666.
- Soames, R. F. (1988). Effective and ineffective use of fear in health promotion campaigns. *American Journal of Public Health*, 78, 163–167.
- Solomon, L. Z., Solomon, H., & Stone, R. (1978). Helping as a function of number of bystanders and ambiguity of emergency. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4, 318–321.
- Somerfield, M. R., & McCrae, R. R. (2000). Stress and coping research. *American Psychologist*, 55, 620–625.
- Sontag, S. (1978). *Illness as metaphor*. New York: Farrar, Straus & Giroux.
- Sontag, S. (1988). *AIDS and its metaphors*. New York: Farrar, Straus & Giroux.

- Sorensen, J., Wrinkle, R., Brewer, V., & Marquart, J. (1999). Capital punishment and deterrence: Examining the effect of executions on murder in Texas. *Crime and Delinquency*, 45, 481-493.
- Sorenson, T. C. (1966). *Kennedy*. New York: Bantam Books.
- Sorkin, A. R. (2009, June 5). Despite shuffle, Stewart still in charge. *The New York Times*, p. C1; C5.
- Sorkin, R. D., Hays, C. J., & West, R. (2001). Signal-detection analysis of group decision making. *Psychological Review*, 108, 183-203.
- Spalding, L. R., & Hardin, C. D. (1999). Unconscious unease and self-handicapping: Behavioral consequences of individual differences in implicit and explicit self-esteem. *Psychological Science*, 10, 535-539.
- Spain, J. S., Eaton, L. G., & Funder, D. C. (2000). Perspectives on personality: The relative accuracy of self versus others for the prediction of emotion and behavior. *Journal of Personality*, 68, 837-867.
- Spanier, G. B. (1992). Divorce: A comment about the future. In T. L. Orbuch (Ed.), *Close relationship loss: Theoretical approaches* (pp. 207-212). New York: Springer-Verlag.
- Speed, A., & Gangestad, S. W. (1997). Romantic popularity and mate preferences: A peer-nomination study. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 928-935.
- Spencer, S. J., Fein, S., Zanna, M. P., & Olson, J. M. (Eds.). (2003). *Motivated social perception: The Ontario Symposium* (Vol. 9). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Spencer, S. J., Steele, C. M., & Quinn, D. M. (1999). Stereotype threat and women's math performance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, 4-28.
- Spiegel, D., Bloom, J. R., Kraemer, H. C., & Gottheil, E. (1989). Psychological support for cancer patients. *Lancet*, 2, 1447.
- Spiegel, H., & Spiegel, D. (1987). *Trance and treatment: Clinical uses of hypnosis*. Washington, DC: American Psychiatric Press. (Original work published 1978)
- Sporer, S. L., Koehnken, G., & Malpass, R. S. (1996). Introduction: 200 years of mistaken identification. In S. L. Sporer, R. S. Malpass, & G. Koehnken (Eds.), *Psychological issues in eyewitness identification* (pp. 1-6). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Sprecher, S., Aron, A., Hatfield, E., Cortese, A., Potapova, E., & Levitskaya, A. (1994). Love: American style, Russian style, and Japanese style. *Personal Relationships*, 1, 349-369.
- Sprecher, S., & Schwartz, P. (1994). Equity and balance in the exchange of contributions in close relationships. In M. J. Lerner & G. Mikula (Eds.), *Entitlement and the affectual bond: Justice in close relationships* (pp. 11-42). New York: Plenum.
- Sprecher, S., Sullivan, Q., & Hatfield, E. (1994). Mate selection preference: Gender differences examined in a national sample. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 1074-1080.
- Sprink, K. S., & Carron, A. V. (1994). Group cohesion effects in exercise classes. *Small Group Research*, 25, 26-42.
- Squire, C. (2000). *Culture in psychology*. Bristol, PA: Taylor & Francis.
- Stangor, C., & McMillan, D. (1992). Memory for expectancy-congruent and expectancy-incongruent information: A review of the social and social developmental literatures. *Psychological Bulletin*, 111, 42-61.
- Stapel, D. A., Koomen, W. (2000). How far do we go beyond the information given? The impact of knowledge activation on interpretation and inference. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 19-37.
- Stasser, G. (2000). Information distribution, participation, and group decision: Explorations with the DISCUSS and SPEAK models. In D. R. Ilgen & C. L. Hulin (Eds.), *Computational modeling of behavior in organizations: The third scientific discipline* (pp. 135-161). Washington, DC: American Psychological Association.
- Stasser, G., Stewart, D. D., & Wittnebaum, G. M. (1995). Expert roles and information exchange during discussion: The importance of knowing who knows what. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 31, 244-265.
- Stasser, G., & Titus, W. (1985). Pooling of unshared information in group decision making: Biased information sampling during discussion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 1467-1478.
- Staub, E. (1974). Helping a distressed person: Social, personality, and stimulus determinants. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 7, pp. 293-341). New York: Academic Press.
- Staub, E. (1989). *The roots of evil: The origins of genocide and other group violence*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Steblay, N. M. (1987). Helping behavior in rural and urban environments: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 102, 346-356.
- Steblay, N. M. (1997). Social influence in eyewitness recall: A meta-analytic review of lineup instruction effects. *Law and Human Behavior*, 21, 283-297.
- Steblay, N. M., Besirevic, J., Fulero, S. M., & Jimenez-Lorente, B. (1999). The effects of pretrial publicity on juror verdicts: A meta-analytic review. *Law and Human Behavior*, 23, 219-235.
- Steblay, N. M., Dysart, J., Fulero, S. M., & Lindsay, R. C. L. (2001). Eyewitness accuracy rates in sequential and simultaneous lineup presentations: A meta-analytic comparison. *Law and Human Behavior*, 25, 459-473.
- Steele, C. M. (1988). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 21, pp. 261-302). New York: Academic Press.
- Steele, C. M. (1992, April). Race and the schooling of black Americans. *Atlantic*, pp. 68-78.
- Steele, C. M. (1997). A threat in the air: How stereotypes shape intellectual ability and performance. *American Psychologist*, 52, 613-629.
- Steele, C. M., & Aronson, J. M. (1995a). Stereotype threat and the intellectual test performance of African-Americans. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 797-811.
- Steele, C. M., & Aronson, J. M. (1995b). Stereotype vulnerability and intellectual performance. In E. Aronson, (Ed.), *Readings about the social animal* (7th ed.). New York: Freeman.
- Steele, C. M., Hoppe, H., & Gonzales, J. (1986). *Dissonance and the lab coat: Self-affirmation and the free-choice paradigm*. Unpublished manuscript, University of Washington.
- Steele, C. M., Spencer, S. J., & Aronson, J. M. (2002). Contending with group image: The psychology of stereotype and social identity threat. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 34, pp. 379-440). San Diego, CA: Academic Press.
- Steele, C. M., Spencer, S. J., & Josephs, R. A. (1992). *Seeking self-relevant information: The effects of self-esteem and stability of the information*. Unpublished manuscript, University of Michigan.
- Steiner, I. D. (1972). *Group process and productivity*. New York: Academic Press.
- Stephan, W. G. (1978). School desegregation: An evaluation of predictions made in *Brown v. Board of Education*. *Psychological Bulletin*, 85, 217-238.
- Stephan, W. G. (1985). Intergroup relations. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (3rd ed., Vol. 2, pp. 599-658). New York: McGraw-Hill.
- Sternberg, L. B., & Dunning, D. (1994). Distinguishing accurate from inaccurate eyewitness identifications: A reality monitoring approach. In D. F. Ross, J. D. Read, & M. P. Toglia (Eds.), *Adult eyewitness testimony: Current trends and developments* (pp. 273-299). New York: Cambridge University Press.
- Sternberg, P. C., & Aronson, E. (1984). *Energy use: The human dimension*. New York: Freeman.
- Sternberg, R. J. (1986). A triangular theory of love. *Psychological Review*, 93, 119-135.
- Sternberg, R. J. (1988). *The triangle of love*. New York: Basic Books.
- Sternberg, R. J. (1997). Construct validation of a triangular love scale. *European Journal of Social Psychology*, 27, 313-335.
- Sternberg, R. J., & Beall, A. E. (1991). How can we know what love is? An epistemological analysis. In G. J. O. Fletcher & F. D. Fincham (Eds.), *Cognition in close relationships* (pp. 257-280). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Sternberg, R. J., & Vroom, V. (2002). The person versus the situation in leadership. *Leadership Quarterly*, 13, 301-323.
- Stewart, D. D., & Stasser, G. (1995). Expert role assignment and information sampling during collective recall and decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 619-628.
- Stewart, J. B. (2002). *Heart of a soldier*. New York: Simon & Schuster.
- Stice, E., & Shaw, H. E. (1994). Adverse effects of the media-portrayed thin ideal on women and linkages to bulimic symptomatology. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 13, 288-308.

- Stipek, D., & Gralinski, J. H. (1991). Gender differences in children's achievement-related beliefs and emotional responses to success and failure in mathematics. *Journal of Educational Psychology, 83*, 361-371.
- Stoff, D. M., & Cairns, R. B. (Eds.). (1997). *Aggression and violence: Genetic, neurobiological, and biosocial perspectives*. Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Stone, A. A., Bovbjerg, D. H., Neale, J. M., Napoli, A., Valdimarsdottir, H., Cox, D., et al. (1993). Development of common cold symptoms following experimental rhinovirus infection is related to prior stressful life events. *Behavioral Medicine, 8*, 115-120.
- Stone, J., Aronson, E., Crain, A. L., Winslow, M. P., & Fried, C. (1994). Inducing hypocrisy as a means of encouraging young adults to use condoms. *Personality and Social Psychology Bulletin, 20*, 116-128.
- Stone, J., Lynch, C. I., Sjomeling, M., & Darley, J. M. (1999). Stereotype threat effects on black and white athletic performance. *Journal of Personality and Social Psychology, 77*, 1213-1227.
- Stone, J., Perry, Z., & Darley, J. (1997). "White men can't jump": Evidence for perceptual confirmation of racial stereotypes following a basketball game. *Basic and Applied Social Psychology, 19*, 291-306.
- Stormo, K. J., Lang, A. R., & Stritzke, W. G. K. (1997). Attributions about acquaintance rape: The role of alcohol and individual differences. *Journal of Applied Social Psychology, 27*, 279-305.
- Storms, M. D. (1973). Videotape and the attribution process: Reversing actors' and observers' points of view. *Journal of Personality and Social Psychology, 27*, 165-175.
- Stouffer, S. A., Suchman, E. A., De Vinney, L. C., Star, S. A., & Williams, R. M., Jr. (1949). *The American soldier: Adjustment during army life* (Vol. 1). Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Strack, F., & Hannover, B. (1996). Awareness of influence as a precondition for implementing correctional goals. In P. M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Eds.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (pp. 579-596). New York: Guilford Press.
- Strahan, E. J., Spencer, S. J., & Zanna, M. P. (2002). Subliminal priming and persuasion: Striking while the iron is hot. *Journal of Experimental Social Psychology, 38*, 556-568.
- Strauss, M. A., & Gelles, R. J. (1980). *Behind closed doors: Violence in the American family*. Garden City, NY: Anchor/Doubleday.
- Stroebe, W., & Stroebe, M. (1996). The social psychology of social support. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 597-621). New York: Guilford Press.
- Strossen, N. (1997). Why censoring pornography would not reduce discrimination or violence against women. In M. R. Walsh (Ed.), *Women, men, and gender: Ongoing debates* (pp. 170-179). New Haven, CT: Yale University Press.
- Studer, J. (1996). Understanding and preventing aggressive responses in youth. *Elementary School Guidance and Counseling, 30*, 194-203.
- Stukas, A. A., Snyder, M., & Clary, E. G. (1999). The effects of "mandatory volunteerism" on intentions to volunteer. *Psychological Science, 10*, 59-64.
- Stumpf, H., & Stanley, J. C. (1998). Stability and change in gender-related differences on the college board advanced placement and achievement tests. *Current Directions in Psychological Science, 7*, 192-196.
- Stuster, J. W., & Blowers, M. A. (1995). *Experimental evaluation of sobriety checkpoint programs*. Washington, DC: National Highway Safety Administration.
- Suls, J. M., & Fletcher, B. (1989). Social comparison in the social and physical sciences: An archival study. *Journal of Personality and Social Psychology, 44*, 575-580.
- Suls, J. M., Martin, R., & Wheeler, L. (2000). Three kinds of opinion comparison: The triadic model. *Personality and Social Psychology Review, 4*, 219-237.
- Suls, J. M., & Miller, R. L. (Eds.). (1977). *Social comparison processes: Theoretical and empirical perspectives*. Washington, DC: Hemisphere/Halstead.
- Suls, J. M., & Wheeler, L. (Eds.). (2000). *Handbook of social comparison: Theory and research*. New York: Kluwer/Plenum.
- Summers, G., & Feldman, N. S. (1984). Blaming the victim versus blaming the perpetrator: An attributional analysis of spouse abuse. *Journal of Social and Clinical Psychology, 2*, 339-347.
- Sundstrom, E., Bell, P. A., Busby, P. L., & Asmus, C. (1996). Environmental psychology. *Annual Review of Psychology, 47*, 485-512.
- Swann, W. B., Jr. (1990). To be adored or to be known? The interplay of self-enhancement and self-verification. In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition* (Vol. 2, pp. 404-448). New York: Guilford Press.
- Swann, W. B., Jr. (1992). Seeking "truth," finding despair: Some unhappy consequences of a negative self-concept. *Psychological Science, 1*, 15-17.
- Swann, W. B., Jr. (1996). *Self-traps: The elusive quest for higher self-esteem*. New York: Freeman.
- Swann, W. B., Jr., & Pelham, B. W. (1988). *The social construction of identity: Self-verification through friend and intimate selection*. Unpublished manuscript, University of Texas, Austin.
- Swann, W. B., Jr., Stein-Seroussi, A., & McNulty, S. E. (1992). Outcasts in a white-lie society: The enigmatic worlds of people with negative self-concepts. *Journal of Personality and Social Psychology, 62*, 618-624.
- Swap, W. C. (1977). Interpersonal attraction and repeated exposure to rewarders and punishers. *Personality and Social Psychology Bulletin, 3*, 248-251.
- Sweeney, P. D., Anderson, K., & Bailey, S. (1986). Attributional style in depression: A meta-analytic review. *Journal of Personality and Social Psychology, 50*, 974-991.
- Swim, J. K. (1994). Perceived versus meta-analytic effect sizes: An assessment of the accuracy of gender stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 66*, 21-36.
- Swim, J. K., Borgida, E., Maruyama, G., & Myers, D. G. (1989). Joan McKay vs. John McKay: Do gender stereotypes bias evaluations? *Psychological Bulletin, 105*, 409-429.
- Swim, J. K., & Sanna, L. (1996). He's skilled, she's lucky: A meta-analysis of observers' attributions for women's and men's successes and failures. *Personality and Social Psychology Bulletin, 22*, 507-519.
- Symons, C. S., & Johnson, B. T. (1997). The self-reference effect in memory: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 121*, 371-394.
- Symons, D. (1979). *The evolution of human sexuality*. New York: Oxford University Press.
- Tajfel, H. (1982a). *Social identity and intergroup relations*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Tajfel, H. (1982b). Social psychology of intergroup relations. *Annual Review of Psychology, 33*, 1-39.
- Tajfel, H., & Billig, M. (1974). Familiarity and categorization in intergroup behavior. *Journal of Experimental Social Psychology, 10*, 159-170.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An integrative theory of social contact. In W. Austin & S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations* (pp. 162-173). Monterey, CA: Brooks/Cole.
- Tamres, L. K., Janicki, D., & Helgeson, V. S. (2002). Sex differences in coping behavior: A meta-analytic review. *Personality and Social Psychology Review, 6*, 2-30.
- Tan, D. T. Y., & Singh, R. (1995). Attitudes and attraction: A developmental study of the similarity-attraction and dissimilarity-repulsion hypotheses. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 975-986.
- Tanford, S., & Penrod, S. D. (1984). Social influence model: A formal integration of research on majority and minority influence processes. *Psychological Bulletin, 95*, 189-225.
- Tang, S., & Hall, V. C. (1995). The overjustification effect: A meta-analysis. *Applied Cognitive Psychology, 9*, 365-404.
- Taylor, S. E. (1981). A categorization approach to stereotyping. In D. L. Hamilton (Ed.), *Cognitive processes in stereotyping and intergroup relations* (pp. 418-429). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Taylor, S. E. (1989). *Positive illusions: Creative self-deception and the healthy mind*. New York: Basic Books.
- Taylor, S. E., & Armor, D. (1996). Positive illusions and coping with adversity. *Journal of Personality, 64*, 873-898.
- Taylor, S. E., & Aspinwall, L. G. (1993). Coping with chronic illness. In L. Goldberger & S. Breznitz (Eds.), *Handbook of stress*:

- Theoretical and clinical aspects* (2nd ed., pp. 511–531). New York: Free Press.
- Taylor, S. E., & Brown, J. D. (1988). Illusion and well-being: A social psychological perspective on mental health. *Psychological Bulletin*, 103, 198–210.
- Taylor, S. E., & Brown, J. D. (1994). Positive illusions and well-being revisited: Separating fact from fiction. *Psychological Bulletin*, 116, 21–27.
- Taylor, S. E., & Crocker, J. (1981). Schematic bases of social information processing. In E. T. Higgins, C. P. Herman, & M. P. Zanna (Eds.), *Social cognition: The Ontario Symposium* (Vol. 1, pp. 89–134). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Taylor, S. E., & Fiske, S. T. (1975). Point of view and perceptions of causality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 439–445.
- Taylor, S. E., & Gollwitzer, P. (1995). Effects of mindset on positive illusions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 218–226.
- Taylor, S. E., Klein, L. C., Lewis, B. P., Gruenwald, T. L., Gurung, R. A. R., & Updegraff, J. A. (2000). Biobehavioral responses to stress in females: Tend-and-befriend, not fight-or-flight. *Psychological Review*, 107, 411–429.
- Taylor, S. E., Lichtman, R. R., & Wood, J. V. (1984). Attributions, beliefs about control, and adjustment to breast cancer. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 489–502.
- Taylor, S. E., Repetti, R. L., & Seeman, T. (1997). Health psychology: What is an unhealthy environment and how does it get under the skin? *Annual Review of Psychology*, 48, 411–447.
- Taylor, S. P., & Leonard, K. E. (1983). Alcohol and human physical aggression. In R. G. Geen & E. Donnerstein (Eds.), *Aggression: Theoretical and empirical reviews* (pp. 77–101). New York: Academic Press.
- Teger, A. L., & Pruitt, D. G. (1967). Components of group risk taking. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 189–205.
- Tesser, A. (1988). Toward a self-evaluation maintenance model of social behavior. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 21, pp. 181–227). Orlando, FL: Academic Press.
- Tesser, A. (1991). Emotion in social comparison and reflection processes. In J. M. Suls & T. A. Wills (Eds.), *Social comparison: Contemporary theory and research* (pp. 117–148). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Tesser, A. (1993). The importance of heritability in psychological research: The case of attitudes. *Psychological Review*, 100, 129–142.
- Tesser, A. (2003). Self-evaluation. In M. R. Leary & J. P. Tangney (Eds.), *Handbook of self and identity* (pp. 275–290). New York: Guilford Press.
- Tesser, A., & Beach, S. R. H. (1998). Life events, relationship quality, and depression: An investigation of judgment discontinuity in vivo. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 36–52.
- Tesser, A., Campbell, J. D., & Mickler, S. (1983). The role of social pressure, attention to the stimulus, and self-doubt in conformity. *European Journal of Social Psychology*, 13, 217–233.
- Tesser, A., & Paulus, D. (1983). The definition of self: Private and public self-evaluation management strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 672–682.
- Tesser, A., & Smith, J. (1980). Some effects of friendship and task relevance on helping: You don't always help the one you like. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 582–590.
- Tetlock, P. E. (1981). The influence of self-presentational goals on attributional reports. *Social Psychology Quarterly*, 44, 300–311.
- Tetlock, P. E. (1992). The impact of accountability on judgment and choice: Toward a social contingency model. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 25, pp. 331–376). San Diego, CA: Academic Press.
- Tetlock, P. E. (2002). Theory-driven reasoning about plausible pasts and probable futures in world politics. In T. Gilovich, D. W. Griffin, & D. Kahneman (Eds.). *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment* (pp. 749–762). New York: Cambridge University Press.
- Tetlock, P. E., Peterson, R. S., McGuire, C., Chang, S., & Field, P. (1992). Assessing political group dynamics: A test of the group-think model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 403–425.
- Theus, K. T. (1994). Subliminal advertising and the psychology of processing unconscious stimuli: A review. *Psychology and Marketing*, 11, 271–290.
- Teves, O. (2002, May 28). WHO warns Asia 25% of youth will die from smoking without curbed advertising. Associated Press.
- Thernstrom, M. (2003, August 24). Untying the knot. *New York Times Magazine*, p. 38.
- Thibaut, J. W., & Kelley, H. H. (1959). *The social psychology of groups*. New York: Wiley.
- Thill, E. E., & Curry, F. (2000). Learning to play golf under different goal conditions: Their effects on irrelevant thoughts and on subsequent control strategies. *European Journal of Social Psychology*, 30, 101–122.
- Thomas, J. (1997, January 30). Suspect's sketch in Oklahoma case called an error. *New York Times*, pp. 1–2.
- Thomas, M. H. (1982). Physiological arousal, exposure to a relatively lengthy aggressive film, and aggressive behavior. *Journal of Research in Personality*, 16, 72–81.
- Thomas, M. H., Horton, R., Lippincott, E., & Drabman, R. (1977). Desensitization to portrayals of real-life aggression as a function of exposure to television violence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 450–458.
- Thomas, S. L., Skitka, L. J., Christen, S., & Jurgena, M. (2002). Social facilitation and impression formation. *Basic and Applied Social Psychology*, 24, 67–70.
- Thomas, W. I. (1928). *The child in America*. New York: Knopf.
- Thompson, J. (2000, June 18). "I was certain, but I was wrong." *New York Times*, p. D15.
- Thompson, J. K., & Heinberg, L. J. (1999). The media's influence on body image disturbance and eating disorders: We've reviled them, now can we rehabilitate them? *Journal of Social Issues*, 55, 339–353.
- Thompson, L. (1995). They saw a negotiation: Partisanship and involvement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 839–853.
- Thompson, L. (1997). *The mind and heart of the negotiator*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Thompson, S. C. (1999). Illusions of control: How we overestimate our personal influence. *Current Directions in Psychological Science*, 8, 187–190.
- Thompson, S. C. (2002). The role of personal control in adaptive functioning. In C. R. Snyder & S. J. Lopez (Eds.), *Handbook of positive psychology* (pp. 202–213). London: Oxford University Press.
- Thompson, S. C., Nanni, C., & Levine, A. (1994). Primary versus secondary and central versus consequence-related control in HIV-positive men. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 540–547.
- Thornton, D., & Arrowood, A. J. (1966). Self-evaluation, self-enhancement, and the locus of social comparison. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1(Suppl.), 40–48.
- Timaeus, E. (1968). Untersuchungen zum sogenannten konformen Verhalten [Research into so-called conforming behavior]. *Zeitschrift für Experimentelle und Angewandte Psychologie*, 15, 176–194.
- Tindale, R. S. (1993). Decision errors made by individuals and groups. In N. J. Castellan Jr. (Ed.), *Individual and group decision making* (pp. 109–124). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Tindale, R. S., Munier, C., Wasserman, M., & Smith, C. M. (2002). Group processes and the Holocaust. In L. S. Newman & R. Erber (Eds.), *Understanding genocide: The social psychology of the Holocaust* (pp. 143–161). New York: Oxford University Press.
- Ting, J., & Pilavian, J. A. (2000). Altruism in comparative international perspective. In J. Phillips, B. Chapman, & D. Stevens (Eds.), *Between state and market: Essays on charities law and policy in Canada* (pp. 51–105). Montreal and Kingston, Ontario, Canada: McGill-Queens University Press.
- Ting-Toomey, S., & Chung, L. (1996). Cross-cultural interpersonal communication: Theoretical trends and research directions. In W. B. Gudykunst, S. Ting-Toomey, & T. Nishida (Eds.), *Communication in personal relationships across cultures* (pp. 237–261). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Toch, H. (1980). *Violent men* (Rev. ed.). Cambridge, MA: Schenkman.

- Todorov, A., & Bargh, J. A. (2002). Automatic sources of aggression. *Aggression and Violent Behavior, 7*, 53–68.
- Toi, M., & Batson, C. D. (1982). More evidence that empathy is a source of altruistic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology, 43*, 281–292.
- Tollestrup, P. A., Turtle, J. W., & Yuille, J. C. (1994). Expectations of eyewitness performance: Jurors' verdicts do not follow from their beliefs. In D. F. Ross, J. D. Read, & M. P. Toglia (Eds.), *Adult eyewitness testimony: Current trends and developments* (pp. 144–162). New York: Cambridge University Press.
- Toobin, J. (1995, October 23). A horrible human event. *New Yorker*, pp. 40–49.
- Tourangeau, R., Smith, T., & Rasinski, K. (1997). Motivation to report sensitive behaviors on surveys: Evidence from a bogus pipeline experiment. *Journal of Applied Social Psychology, 27*, 209–222.
- Trafimow, D., & Finlay, K. A. (1996). The importance of subjective norms for a minority of people: Between-subjects and within-subjects analyses. *Personality and Social Psychology Bulletin, 22*, 820–828.
- Trappey, C. (1996). A meta-analysis of consumer choice and subliminal advertising. *Psychology and Marketing, 13*, 517–530.
- Travis, C. B., & Yeager, C. P. (1991). Sexual selection, parental investment, and sexism. *Journal of Social Issues, 47*, 117–129.
- Trends in cigarette smoking among high school students: United States, 1991–2002. (2002). *Centers for Disease Control, Morbidity and Mortality Weekly Report, 51*, 409–412.
- Triandis, H. C. (1989). The self and social behavior in differing cultural contexts. *Psychological Review, 96*, 506–520.
- Triandis, H. C. (1990). Cross-cultural studies of individualism and collectivism. In J. J. Berman (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation, 1989* (pp. 41–133). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Triandis, H. C. (1994). *Culture and social behavior*. New York: McGraw-Hill.
- Triandis, H. C. (1995). *Individualism and collectivism*. Boulder, CO: Westview Press.
- Triandis, H. C. (2001). Individualism-collectivism and personality. *Journal of Personality, 69*, 907–924.
- Triplett, N. (1898). The dynamogenic factors in pace making and competition. *American Journal of Psychology, 9*, 507–533.
- Trivers, R. L. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *Quarterly Review of Biology, 46*, 35–57.
- Trivers, R. L. (1985). *Social evolution*. Menlo Park, CA: Benjamin-Cummings.
- Trope, Y., & Lieberman, A. (1996). Social hypothesis testing: Cognitive and motivational mechanisms. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 239–270). New York: Guilford Press.
- Tseelon, E. (1995). *The presentation of woman in everyday life*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Turner, C., & Leyens, J. (1992). The weapons effect revisited: The effects of firearms on aggressive behavior. In P. Suedfeld & P. E. Tetlock (Eds.), *Psychology and social policy* (pp. 201–221). New York: Hemisphere.
- Turner, C., Simons, L., Berkowitz, L., & Frodi, A. (1977). The stimulating and inhibiting effects of weapons on aggressive behavior. *Aggressive Behavior, 3*, 355–378.
- Turner, F. J. (1932). *The significance of sections in American history*. New York: Henry Holt.
- Turner, M. E., & Horvitz, T. (2001). The dilemma of threat: Group effectiveness and ineffectiveness under adversity. In M. E. Turner (Ed.), *Groups at work: Theory and research* (pp. 445–470). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Turner, M. E., Pratkanis, A. R., Probasco, P., & Leve, C. (1992). Threat, cohesion, and group effectiveness: Testing a social identity maintenance perspective on groupthink. *Journal of Personality and Social Psychology, 63*, 781–796.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology, 5*, 207–232.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science, 185*, 1124–1131.
- Twenge, J. M. (1997). Attitudes toward women, 1970–1995: A meta-analysis. *Psychology of Women Quarterly, 21*, 35–51.
- Twenge, J. M. (2001). Changes in women's assertiveness in response to status and roles: A cross-temporal meta-analysis, 1931–1993. *Journal of Personality and Social Psychology, 81*, 133–145.
- Tyler, T. R. (1990). *Why people obey the law*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Uchino, B. N., Cacioppo, J. T., & Keicolt-Glaser, J. K. (1996). The relationship between social support and physiological processes: A review with emphasis on underlying mechanisms and implications for health. *Psychological Bulletin, 119*, 488–531.
- U.S. Department of Justice. (2000). *Violence by intimates*. Washington, DC: Bureau of Justice Statistics.
- U.S. Environmental Protection Agency. (2001). *Improve energy efficiency this winter*. Retrieved from [http://www.epa.gov/epa-home/headline\\_113001.htm](http://www.epa.gov/epa-home/headline_113001.htm)
- Uzzell, D. (2000). Ethnographic and action research. In G. M. Breakwell, S. Hammond, & C. Fife-Schaw (Eds.), *Research methods in psychology* (2nd ed., pp. 326–337). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Vallone, R. P., Griffin, D. W., Lin, S., & Ross, L. (1990). The overconfident prediction of future actions and outcomes by self and others. *Journal of Personality and Social Psychology, 58*, 582–592.
- Van Boven, L., Kamada, A., & Gilovich, T. (1999). The perceiver as perceived: Everyday intuitions about the correspondence bias. *Journal of Personality and Social Psychology, 77*, 1188–1199.
- Vance, C. S. (1986, August 2). The Meese Commission on the road. *Nation*, pp. 65, 76.
- van de Vijver, F., & Leung, K. (1997). *Methods and data analyses for cross-cultural research*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Van Lange, P. A. M., Ouwerkerk, J. W., & Tzelzaar, M. J. A. (2002). How to overcome the detrimental effects of noise in social interaction: The benefits of generosity. *Journal of Personality and Social Psychology, 82*, 768–780.
- Van Lange, P. A. M., Rusbult, C. E., Drigotas, S. M., Arriaga, X. B., Witcher, B. S., & Cox, C. L. (1997). Willingness to sacrifice in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 1373–1395.
- Van Overwalle, F., & De Metsenaere, M. (1990). The effects of attribution-based intervention and study strategy training on academic achievement in college freshmen. *British Journal of Educational Psychology, 60*, 299–311.
- Van Vugt, M. (2001). Community identification moderating the impact of financial incentives in a natural social dilemma: Water conservation. *Personality and Social Psychology Bulletin, 27*, 1440–1449.
- Van Vugt, M., & De Cremer, D. C. (1999). Leadership in social dilemmas: The effects of group identification on collective actions to provide public goods. *Journal of Personality and Social Psychology, 76*, 587–599.
- Van Vugt, M., & Samuelson, C. (1999). The impact of personal metering in the management of a natural resource crisis: A social dilemma analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin, 25*, 731–745.
- Van Yperen, N. W., & Buunk, B. P. (1990). A longitudinal study of equity in intimate relationships. *European Journal of Social Psychology, 20*, 287–309.
- Vargas Llosa, M. (1986, February 16). My son the Rastafarian. *New York Times Magazine*, pp. 20–30, 41–48, 67.
- Vidyasagar, P., & Mishra, H. (1993). Effect of modelling on aggression. *Indian Journal of Clinical Psychology, 20*, 50–52.
- Vining, J., & Ebreo, A. (2002). Emerging theoretical and methodological perspectives on conservation behavior. In R. B. Bechtel & A. Churchman (Eds.), *Handbook of environmental psychology* (pp. 541–558). New York: Wiley.
- Visscher, T. L. S., & Seidell, J. C. (2001). The public health impact of obesity. *Annual Review of Public Health, 22*, 355–375.
- Vissing, Y., Straus, M., Gelles, R., & Harrop, J. (1991). Verbal aggression by parents and psychosocial problems of children. *Child Abuse and Neglect, 15*, 223–238.
- Viswesvaran, C., & Deshpande, S. P. (1996). Ethics, success, and job satisfaction: A test of dissonance theory in India. *Journal of Business Ethics, 15*, 487–501.
- Voas, R. B., Holder, H. D., & Gruenewald, P. J. (1999). The effect of drinking and driving interventions on alcohol-related traffic

- crashes within a comprehensive community trial. *Addiction*, 92, S221–S236.
- Vohs, K. D., & Heatherton, T. F. (2000). Self-regulatory failure: A resource-depletion approach. *Psychological Science*, 11, 249–254.
- von Hippel, W., Hawkins, C., & Schooler, J. W. (2001). Stereotype distinctiveness: How counterstereotypic behavior shapes the self-concept. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 193–205.
- Vonk, R. (1995). Effects of inconsistent behaviors on person perception: A multidimensional study. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 674–685.
- Vonk, R. (1999). Effects of outcome dependency on correspondence bias. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 382–389.
- Vonk, R. (2002). Self-serving interpretations of flattery: Why ingratiation works. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 515–526.
- Vonnegut, K., Jr. (1968). *Cat's cradle*. New York: Delacorte Press.
- Vrijheid, M., Dolk, H., Armstrong, B., Abramsky, L., Bianchi, F., Fazarinc, I., et al. (2002). Chromosomal congenital anomalies and residence near hazardous waste landfill sites. *Lancet*, 359, 320–322.
- Wagner, A. W., Roemer, L., Orsillo, S. M., & Litz, B. T. (2003). Emotional experiencing in women with posttraumatic stress disorder: Congruence between facial expressivity and self-report. *Journal of Traumatic Stress*, 16, 67–75.
- Wagner, M., & Armstrong, N. (2003). *Field guide to gestures*. Philadelphia: Quirk Books.
- Wagstaff, G. (1982). Attitudes to rape: The "just world" strikes again? *Bulletin of the British Psychological Society*, 35, 277–279.
- Walker, I., & Crogan, M. (1998). Academic performance, prejudice, and the jigsaw classroom: New pieces to the puzzle. *Journal of Community and Applied Social Psychology*, 8, 381–393.
- Walker, L. G., Heys, S. D., & Eremin, O. (1999). Surviving cancer: Do psychosocial factors count? *Journal of Psychosomatic Research*, 47, 497–503.
- Wallach, M. A., Kogan, N., & Bem, D. J. (1962). Group influences on individual risk taking. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 65, 75–86.
- Walster, E. (1966). Assignment of responsibility for an accident. *Journal of Personality and Social Psychology*, 3, 73–79.
- Walster, E., Aronson, V., Abrahams, D., & Rottman, L. (1966). Importance of physical attractiveness in dating behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5, 508–516.
- Walster, E., & Festinger, L. (1962). The effectiveness of "overheard" persuasive communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 65, 395–402.
- Walster, E., Walster, G. W., & Berscheid, E. (1978). *Equity: Theory and research*. Needham Heights, MA: Allyn & Bacon.
- Walther, E. (2002). Guilty by mere association: Evaluative conditioning and the spreading attitude effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 919–934.
- Walther, J., Anderson, J. F., & Park, D. W. (1994). Interpersonal effects in computer mediated interaction: A meta-analysis of social and antisocial communication. *Communication Research*, 21, 460–487.
- Wann, D. L., & Schrader, M. P. (2000). Controllability and stability in the self-serving attributions of sport spectators. *Journal of Social Psychology*, 140, 160–168.
- Watson, D. (1982). The actor and the observer: How are their perceptions of causality divergent? *Psychological Bulletin*, 92, 682–700.
- Watson, D., & Pennebaker, J. W. (1989). Health complaints, stress, and distress: Exploring the central role of negative affectivity. *Psychological Review*, 96, 234–254.
- Watson, J. (1950). Some social and psychological situations related to change in attitude. *Human Relations*, 3, 15–56.
- Watson, R. I. (1978). Investigation into deindividuation using a cross-cultural survey technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 342–345.
- Watson, W. E., Johnson, L., Kumar, K., & Critelli, J. (1998). Process gain and process loss: Comparing interpersonal processes and performance of culturally diverse and non-diverse teams across time. *International Journal of Intercultural Relations*, 22, 409–430.
- Wattenberg, M. P. (1987). The hollow realignment: Partisan change in a candidate-centered era. *Public Opinion Quarterly*, 51, 58–74.
- Weary, G., & Arkin, R. C. (1981). Attributional self-presentation. In J. H. Harvey, W. J. Ickes, & R. F. Kidd (Eds.), *New directions in attribution research* (Vol. 3, pp. 223–246). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Webber, R., & Crocker, J. (1989). Cognitive processes in the revision of stereotypical beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 961–977.
- Weber, E. U., Bockenholt, U., Hilton, D. J., & Wallace, B. (1993). Determinants of diagnostic hypothesis generation: Effects of information, base rates, and experience. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 19, 1151–1164.
- Webster, D. M. (1993). Motivated augmentation and reduction of the overattributional bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 261–271.
- Wechsler, H., Lee, J. E., Kuo, M., Siebring, M., Nelson, T. F., & Lee, H. (2002). Trends in college binge drinking during a period of increased prevention efforts: Findings from 4 Harvard School of Public Health college alcohol study surveys, 1993–2001. *Journal of American College Health*, 50, 203–217.
- Wegener, D. T., & Petty, R. E. (1994). Mood management across affective states: The hedonic contingency hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 1034–1048.
- Wegener, D. T., & Petty, R. E. (1995). Flexible correction processes in social judgment: The role of naive theories in corrections for perceived bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 36–51.
- Wegener, D. T., & Petty, R. E. (1997). The flexible correction model: The role of naive theories of bias in bias correction. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 29, pp. 141–208). San Diego, CA: Academic Press.
- Wegner, D. M. (1986). Transactive memory: A contemporary analysis of the group mind. In B. Mullen & G. R. Goethals (Eds.), *Theories of group behavior* (pp. 185–208). New York: Springer-Verlag.
- Wegner, D. M. (1989). *White bears and other unwanted thoughts: Suppression, obsession, and the psychology of mental control*. New York: Viking.
- Wegner, D. M. (1992). You can't always think what you want: Problems in the suppression of unwanted thoughts. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 25, pp. 193–225). San Diego, CA: Academic Press.
- Wegner, D. M. (1994). Ironic processes of mental control. *Psychological Review*, 101, 34–52.
- Wegner, D. M. (1995). A computer network model of human transactive memory. *Social Cognition*, 13, 319–339.
- Wegner, D. M. (2002). *The illusion of conscious will*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Wegner, D. M., Ansfield, M., & Piloff, D. (1998). The putt and the pendulum: Ironic effects of the mental control of action. *Psychological Science*, 9, 196–199.
- Wegner, D. M., & Bargh, J. A. (1998). Control and automaticity in social life. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 1, pp. 446–498). New York: McGraw-Hill.
- Wegner, D. M., Erber, R., & Raymond, P. (1991). Transactive memory in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 923–929.
- Wegner, D. M., Fuller, V. A., & Sparrow, B. (2003). Clever hands: Uncontrolled intelligence in facilitated communication. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 5–19.
- Wegner, D. M., Quillian, F., & Houston, C. E. (1996). Memories out of order: Thought suppression and the disturbance of sequence memory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 680–691.
- Wegner, D. M., Wenzlaff, R., Kerker, M., & Beattie, A. E. (1981). Incrimination through innuendo: Can media questions become public answers? *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 822–832.
- Wehrle, T., Kaiser, S., Schmidt, S., & Scherer, K. R. (2000). Studying the dynamics of emotional expression using synthesized facial muscle movements. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 105–119.

- Weiner, B. (1985). "Spontaneous" causal thinking. *Psychological Bulletin*, 97, 74-84.
- Weiner, B., Amir Khan, J., Folkes, V. S., & Verette, J. A. (1987). An attributional analysis of excuse giving: Studies of a naive theory of emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 316-324.
- Weinstein, N. D. (1980). Unrealistic optimism about future life events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 806-820.
- Weinstein, N. D., & Klein, W. M. (1996). Unrealistic optimism: Present and future. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 15, 1-8.
- Weir, W. (1984, October 15). Another look at subliminal "facts." *Advertising Age*, p. 46.
- Weiss, S. (2003, April 1). Scream cuisine: The noise squad dines out. *Washington Post*, p. F1.
- Wells, G. L. (1984). The psychology of lineup identifications. *Journal of Applied Social Psychology*, 14, 89-103.
- Wells, G. L. (1993). What do we know about eyewitness identification? *American Psychologist*, 48, 558-571.
- Wells, G. L., & Bradfield, A. L. (1998). "Good, you identified the suspect": Feedback to eyewitness reports distorts their reports of the witnessing experience. *Journal of Applied Social Psychology*, 83, 360-376.
- Wells, G. L., & Luus, C. A. E. (1990). Police lineups as experiments: Social methodology as a framework for properly conducted lineups. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 16, 106-117.
- Wells, G. L., Malpass, R. S., Lindsay, R. C. L., Fisher, R. P., Turtle, J. W., & Fulero, S. M. (2000). From the lab to the police station. *American Psychologist*, 55, 581-598.
- Wells, G. L., & Olson, E. A. (2003). Eyewitness testimony. *Annual Review of Psychology*, 54, 277-295.
- Wells, G. L., Olson, E. A., & Charman, S. D. (2002). The confidence of eyewitnesses in their identifications from lineups. *Current Directions in Psychological Science*, 11, 151-154.
- Wells, G. L., Small, M., Penrod, S. D., Malpass, R. S., Fulero, S. M., & Brimacombe, C. A. E. (1998). Eyewitness identification procedures: Recommendations for lineups and photo-spreads. *Law and Human Behavior*, 22, 603-645.
- Wells, G. L., Wright, E. F., & Bradfield, A. L. (1999). Witnesses to crime: Social and cognitive factors governing the validity of people's reports. In R. Roesch, S. D. Hart, & J. R. P. Ogloff (Eds.), *Psychology and law: The state of the discipline* (pp. 53-88). New York: Kluwer.
- Wells, W. D. (Ed.). (1997). *Measuring advertising effectiveness*. Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Wenzel, M. (2000). Justice and identity: The significance of inclusion for perceptions of entitlement and the justice motive. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 157-176.
- Wenzlaff, R. M., & Bates, D. E. (2000). The relative efficacy of concentration and suppression strategies of mental control. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 1200-1212.
- Wenzlaff, R. M., & Wegner, D. M. (2000). Thought suppression. *Annual Review of Psychology*, 51, 59-91.
- Werth, L., & Foerster, J. (2002). Implicit person theories influence memory judgments: The circumstances under which metacognitive knowledge is used. *European Journal of Social Psychology*, 32, 353-362.
- Werth, L., Strack, F., & Foerster, J. (2002). Certainty and uncertainty: The two faces of the hindsight bias. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 87, 323-341.
- Weyant, J. M. (1996). Application of compliance techniques to direct-mail requests for charitable donations. *Psychology and Marketing*, 13, 157-170.
- Wheeler, D. L., Jacobson, J. W., Paglieri, R. A., & Schwartz, A. A. (1993). An experimental assessment of facilitated communication. *Mental Retardation*, 31, 49-59.
- Wheeler, L., & Kim, Y. (1997). What is beautiful is culturally good: The physical attractiveness stereotype has different content in collectivistic cultures. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 795-800.
- Wheeler, L., Koestner, R., & Driver, R. (1982). Related attributes in the choice of comparison others: It's there, but it isn't all there is. *Journal of Experimental Social Psychology*, 18, 489-500.
- White, H. (1997). Longitudinal perspective on alcohol and aggression during adolescence. In M. Galanter (Ed.), *Recent developments in alcoholism: Vol. 13. Alcohol and violence: Epidemiology, neurobiology, psychology, and family issues* (pp. 81-103). New York: Plenum.
- White, J. W., Donat, P. L. N., & Humphrey, J. A. (1995). An examination of the attitudes underlying sexual coercion among acquaintances. *Journal of Psychology and Human Sexuality*, 8, 27-47.
- White, P. A. (2002). Causal attribution from covariation information: The evidential evaluation model. *European Journal of Social Psychology*, 32, 667-684.
- White, R. K. (1977). Misperception in the Arab-Israeli conflict. *Journal of Social Issues*, 33, 190-221.
- Whittaker, J. O., & Meade, R. D. (1967). Social pressure in the modification and distortion of judgment: A cross-cultural study. *International Journal of Psychology*, 2, 109-113.
- Whorf, B. L. (1956). *Language, thought, and reality*. New York: Wiley.
- Wicker, A. W. (1969). Attitudes versus actions: The relationship between verbal and overt behavioral responses to attitude objects. *Journal of Social Issues*, 25, 41-78.
- Wicklund, R. A., & Brehm, J. W. (1998). Resistance to change: The cornerstone of cognitive dissonance theory. In E. Harmon-Jones & J. S. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance theory: Revival with revisions and controversies* (pp. 310-322). Washington, DC: American Psychological Association.
- Wiedenfeld, S. A., O'Leary, A., Bandura, A., Brown, S., Levine, S., & Raska, K. (1990). Impact of perceived self-efficacy in coping with stressors on components of the immune system. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1082-1094.
- Wilder, D. A. (1981). Perceiving persons as a group: Categorization and intergroup relations. In D. L. Hamilton (Ed.), *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior* (pp. 213-257). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Wilder, D. A. (1984). Intergroup contact: The typical member and the exception to the rule. *Journal of Experimental Psychology*, 20, 177-194.
- Wilder, D. A. (1986). Social categorization: Implications for creation and reduction of intergroup bias. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 19, pp. 291-355). New York: Academic Press.
- Wilder, D. A., & Shapiro, P. N. (1989). Role of competition-induced anxiety in limiting the beneficial impact of positive behavior by an out-group member. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 60-69.
- Williams, J. (1998). *Thurgood Marshall: American revolutionary*. New York: Times Books.
- Williams, K. R., & Hawkins, R. (1986). Perceptual research on general deterrence: A critical review. *Law and Society Review*, 20, 545-572.
- Williams, R. B. (2002). Hostility, neuroendocrine changes, and health outcomes. In H. G. Koenig & H. J. Cohen (Eds.), *The link between religion and health: Psychoneuroimmunology and the faith factor* (pp. 160-173). London: Oxford University Press.
- Williams, R. H., & Ross, M. H. (1980, March-April). Drilling for oil and gas in our houses. *Technology Review*, pp. 24-36.
- Williams, T. P., & Sogon, S. (1984). Group composition and conforming behavior in Japanese students. *Japanese Psychological Research*, 26, 231-234.
- Williamson, G. M., & Clark, M. S. (1989). Providing help and desired relationship type as determinants of changes in moods and self-evaluations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 722-734.
- Williamson, G. M., & Clark, M. S. (1992). Impact of desired relationship type on affective reactions to choosing and being required to help. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 10-18.
- Williamson, G. M., Clark, M. S., Pegalis, L. J., & Behan, A. (1996). Affective consequences of refusing to help in communal and exchange relationships. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 34-47.
- Wilson, A. E., & Ross, M. (2000). The frequency of temporal-self and social comparisons in people's personal appraisals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 928-942.

- Wilson, D. K., Purdon, S. E., & Wallston, K. A. (1988). Compliance in health recommendations: A theoretical overview of message framing. *Health Education Research*, 3, 161-171.
- Wilson, D. S. (1997). Atrism and organism: Disentangling the themes of multilevel selection theory. *American Naturalist*, 150, S122-S134.
- Wilson, E. O. (1975). *Sociobiology: The new synthesis*. Cambridge, MA: Belknap Press.
- Wilson, J. Q., & Hernstein, R. J. (1985). *Crime and human nature*. New York: Simon & Schuster.
- Wilson, T. D. (1990). Self-persuasion via self-reflection. In J. M. Olson & M. P. Zanna (Eds.), *Self-inference: The Ontario Symposium* (Vol. 6, pp. 43-67). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Wilson, T. D. (2002). *Strangers to ourselves: Discovering the adaptive unconscious*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Wilson, T. D., & Brekke, N. C. (1994). Mental contamination and mental correction: Unwanted influences on judgments and evaluations. *Psychological Bulletin*, 116, 117-142.
- Wilson, T. D., Centerbar, D. B., & Brekke, N. (2002). Mental contamination and the debiasing problem. In T. Gilovich, D. W. Griffin, & D. Kahneman (Eds.), *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment* (pp. 185-200). New York: Cambridge University Press.
- Wilson, T. D., Damiani, M., & Shelton, N. (2002). Improving the academic performance of college students with brief attributional interventions. In J. Aronson (Eds.), *Improving academic achievement: Impact of psychological factors on education* (pp. 88-108). San Diego, CA: Academic Press.
- Wilson, T. D., Dunn, D. S., Bybee, J. A., Hyman, D. B., & Rotondo, J. A. (1984). Effects of analyzing reasons on attitude-behavior consistency. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 5-16.
- Wilson, T. D., Dunn, D. S., Kraft, D., & Lisle, D. J. (1989). Introspection, attitude change, and attitude-behavior consistency: The disruptive effects of explaining why we feel the way we do. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 19, pp. 123-205). Orlando, FL: Academic Press.
- Wilson, T. D., Gilbert, D. T., & Wheatley, T. (1998). Protecting our minds: The role of lay beliefs. In V. Yzerbyt, G. Lories, & B. Dardenne (Eds.), *Metacognition: Cognitive and social dimensions* (pp. 171-201). New York: Russell Sage Foundation.
- Wilson, T. D., Hodges, S. D., & La Fleur, S. J. (1995). Effects of introspecting about reasons: Inferring attitudes from accessible thoughts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 16-28.
- Wilson, T. D., Houston, C. E., Etling, K. M., & Brekke, N. C. (1996). A new look at anchoring effects: Basic anchoring and its antecedents. *Journal of Experimental Psychology: General*, 125, 387-402.
- Wilson, T. D., Houston, C. E., & Meyers, J. M. (1998). Choose your poison: Effects of lay beliefs about mental processes on attitude change. *Social Cognition*, 16, 114-132.
- Wilson, T. D., & Kraft, D. (1993). Why do I love thee? Effects of repeated introspections about a dating relationship on attitudes toward the relationship. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, 409-418.
- Wilson, T. D., & La Fleur, S. J. (1995). Knowing what you'll do: Effects of analyzing reasons on self-prediction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 21-35.
- Wilson, T. D., Laser, P. S., & Stone, J. I. (1982). Judging the predictors of one's own mood: Accuracy and the use of shared theories. *Journal of Experimental Social Psychology*, 18, 537-556.
- Wilson, T. D., Lindsey, S., & Schooler, T. Y. (2000). A model of dual attitudes. *Psychological Review*, 107, 101-126.
- Wilson, T. D., & Linville, P. W. (1982). Improving the academic performance of college freshmen: Attribution therapy revisited. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 367-376.
- Wilson, T. D., & Linville, P. W. (1985). Improving the performance of college freshmen using attributional techniques. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 287-299.
- Wilson, T. D., Lisle, D., Schooler, J. W., Hodges, S. D., Klaaren, K. J., & La Fleur, S. J. (1993). Introspecting about reasons can reduce post-choice satisfaction. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, 331-339.
- Winslow, R. W., Franzini, L. R., & Hwang, J. (1992). Perceived peer norms, casual sex, and AIDS risk prevention. *Journal of Applied Social Psychology*, 22, 1809-1827.
- Wiseman, C. V., Gray, J. J., Mosimann, J. E., & Ahrens, A. H. (1992). Cultural expectations of thinness in women: An update. *International Journal of Eating Disorders*, 11, 85-89.
- Witelson, S. F. (1992). Cognitive neuroanatomy: A new era. *Neurology*, 42, 709-713.
- Wolf, S. (1985). Manifest and latent influence of majorities and minorities. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 899-908.
- Wolfe, C., & Spencer, S. (1996). Stereotypes and prejudice: Their overt and subtle influence in the classroom. *American Behavioral Scientist*, 40, 176-185.
- Woll, S. (1986). So many to choose from: Decision strategies in videotaping. *Journal of Social and Personal Relationships*, 3, 43-52.
- Wollenberg, S. (2000, June 19). Mobile ads to hit the streets soon. *Charlottesville Daily Progress*, p. A1.
- Wood, J. V. (1996). What is social comparison and how should we study it? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 520-537.
- Wood, J. V., Taylor, S. E., & Lichtman, R. R. (1985). Social comparison in adjustment to breast cancer. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 1169-1183.
- Wood, W. (1982). Retrieval of attitude-relevant information from memory: Effects on susceptibility to persuasion and on intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 798-810.
- Wood, W. (1987). Meta-analytic review of sex differences in group performance. *Psychological Bulletin*, 102, 53-71.
- Wood, W., Christensen, P. N., Hebl, M. R., & Rothgerber, H. (1997). Conformity to sex-typed norms, affect, and the self-concept. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 523-535.
- Wood, W., & Eagly, A. H. (2002). A cross-cultural analysis of the behavior of women and men: Implications for the origins of sex differences. *Psychological Bulletin*, 128, 699-727.
- Wood, W., Lundgren, S., Ouellette, J. A., Busceme, S., & Blackstone, T. (1994). Minority influence: A meta-analytic review of social influence processes. *Psychological Bulletin*, 115, 323-345.
- Wood, W., Pool, G. J., Leck, K., & Purvis, D. (1996). Self-definition, defensive processing, and influence: The normative impact of majority and minority groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 1181-1193.
- Wood, W., & Quinn, J. M. (2003). Forewarned and forearmed? Two meta-analytic syntheses of forewarnings of influence appeals. *Psychological Bulletin*, 129, 119-138.
- Word, C. O., Zanna, M. P., & Cooper, J. (1974). The nonverbal mediation of self-fulfilling prophecies in interracial interaction. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 109-120.
- Wortman, C. B., & Brehm, J. W. (1975). Response to uncontrollable outcomes: An integration of reactance theory and the learned helplessness model. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 8, pp. 277-336). New York: Academic Press.
- Wright, D. B., & Stroud, J. N. (2002). Age differences in lineup identification accuracy: People are better with their own age. *Law and Human Behavior*, 26, 641-654.
- Wright, E. F., Luus, C. A. E., & Christie, S. D. (1990). Does group discussion facilitate the use of consensus information in making causal attributions? *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 261-269.
- Wright, L. (1994). *Remembering Satan*. New York: Knopf.
- Wyer, R. S., Jr. (1988). Social memory and social judgment. In P. R. Solomon, G. R. Goethals, C. M. Kelley, & B. R. Stephens (Eds.), *Perspectives on memory research*. New York: Springer-Verlag.
- Wyer, R. S., Jr., & Srull, T. K. (1989). *Memory and cognition in its social context*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Wylie, L. W. (1977). *Beaux gestes: A guide to French body talk*. New York: Cambridge University Press.
- Yamaguchi, K., & Kandel, D. B. (1984). Patterns of drug use from adolescence to young adulthood: III. Predictors of progression. *American Journal of Public Health*, 74, 673-681.
- Yang, A. S. (1997). Poll trends: Attitudes toward homosexuality. *Public Opinion Quarterly*, 61, 477-507.
- Yee, D., & Eccles, J. S. (1988). Parent perceptions and attributions for children's math achievement. *Sex Roles*, 19, 317-333.

- York, A. (2001, April 26). The product placement monster that E.T. spawned. *Salon* [Online journal.] Retrieved from [http://archive.salon.com/tech/feature/2001/04/26/product\\_placement/print.html](http://archive.salon.com/tech/feature/2001/04/26/product_placement/print.html)
- Yudko, E., Blanchard, D., Henne, J., & Blanchard, R. (1997). Emerging themes in preclinical research on alcohol and aggression. In M. Galanter (Ed.), *Recent developments in alcoholism: Vol. 13. Alcohol and violence: Epidemiology, neurobiology, psychology, and family issues* (pp. 123–138). New York: Plenum.
- Zajonc, R. B. (1965). Social facilitation. *Science*, 149, 269–274.
- Zajonc, R. B. (1968). Attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9(Monograph Suppl. 2, pt. 2).
- Zajonc, R. B. (1980). Compresence. In P. B. Paulus (Ed.), *Psychology of group influence* (pp. 35–60). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Zajonc, R. B., Heingartner, A., & Herman, E. M. (1969). Social enhancement and impairment of performance in the cockroach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 13, 83–92.
- Zanna, M. P., & Fazio, R. H. (1982). The attitude-behavior relation: Moving toward a third generation of research. In M. P. Zanna, E. T. Higgins, & C. P. Herman (Eds.), *Consistency in social behavior: The Ontario Symposium* (Vol. 2, pp. 283–301). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Zanna, M. P., Goethals, G. R., & Hill, J. (1975). Evaluating a sex-related ability: Social comparison with similar others and standard setters. *Journal of Experimental Social Psychology*, 11, 86–93.
- Zanna, M. P., & Rempel, J. K. (1988). Attitudes: A new look at an old concept. In D. Bar-Tal & A. W. Kruglanski (Eds.), *The social psychology of attitudes* (pp. 315–334). New York: Cambridge University Press.
- Zanot, E. J., Pincus, J. D., & Lamp, E. J. (1983). Public perceptions of subliminal advertising. *Journal of Advertising*, 12, 39–45.
- Zebrowitz, L. A. (1997). *Reading faces: Window to the soul?* Boulder, CO: Westview Press.
- Zebrowitz, L. A., & Montepare, J. M. (1992). Impressions of baby-faced individuals across the life-span. *Developmental Psychology*, 28, 1143–1152.
- Zeman, Z. A. B. (1995). The state and propaganda. In R. Jackall (Ed.), *Propaganda* (pp. 174–189). New York: New York University Press.
- Zillmann, D. (1978). Attribution and misattribution of excitatory reactions. In J. H. Harvey, W. J. Ickes, & R. F. Kidd (Eds.), *New directions in attribution research* (Vol. 2, pp. 335–370). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Zimbardo, P. G. (1970). The human choice: Individuation, reason, and order versus deindividuation, impulse, and chaos. In W. J. Arnold & D. Levine (Eds.), *Nebraska Symposium on Motivation, 1969* (Vol. 17, pp. 237–307). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Zimbardo, P. G., & Andersen, S. (1993). Understanding mind control: Exotic and mundane mental manipulations. In M. D. Langone (Ed.), *Recovery from cults* (pp. 104–125). New York: Norton.
- Zimbardo, P. G., Weisenberg, M., Firestone, I., & Levy, B. (1965). Communicator effectiveness in producing public conformity and private attitude change. *Journal of Personality*, 33, 233–255.
- Zubek, J. P. (Ed.). (1969). *Sensory deprivation: Fifteen years of research*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Zuber, J. A., Crott, H. W., & Werner, J. (1992). Choice shift and group polarization: An analysis of the status of arguments and social decision schemes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 50–61.
- Zuwerink, J., Monteith, M., Devine, P. G., & Cook, D. (1996). Prejudice toward blacks: With and without compunction? *Basic and Applied Social Psychology*, 16, 131–150.